

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ljudmila Budnikova

EESTIS ÄRI ALUSTAMISEGA SEONDUVAD BARJÄÄRID – VENEMAALT
SISENEVATE ETTEVÕTJATE NÄGEMUS

Magistritöö

Juhendaja: nooremlektor Mark Kantšukov

Tartu 2021

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Sisukord

Sissejuhatus	4
1. Välisriigis ettevõtlusega alustamise barjäärid – teoreetiline käsitus	7
1.1. Ettevõtlusega alustamise barjäärid	7
1.2. Välisturule sisenemise barjäärid.....	13
1.3. Varasemad uuringud Venemaa ettevõtjate ettevõtluse alustamise ja välisturule sisenemise barjääridest	18
2. Ettevõtlusbarjääride tunnetamine Venemaa päritolu ettevõtjate poolt – empiiriline analüüs	25
2.1. Andmed ja metoodika	25
2.2. Küsitluse tulemused	28
2.3. Intervjuu tulemused.....	38
2.4. Järeldused ja arutelu	43
Kokkuvõte	46
Viidatud allikad	49
Lisad	56
LISA A	56
Kokkuvõte Venemaa ettevõtluse alustamise ja välisturule sisenemise barjääride uuringutest	56
LISA B.....	57
Küsitluse ankeet.....	57
LISA C.....	60
Küsitluse ankeet vene keeles	60
LISA D	63
Intervjuu küsimused	63
LISA E.....	64
Intervjuu küsimused vene keeles	64
Summary.....	65

Sissejuhatus

Ettevõtlusega alustamine on keeruline ja suhteliselt kõrge ebaõnnestumise tõenäosusega tegevus. EL-s keskmiselt ligi 60% uutest ettevõtetest lõpetab tegevuse esimese viie aasta jooksul (Business ..., 2020). Lisaks võimalusele, et uue ettevõtte tegevus ebaõnnestub, võivad mitmesugused takistused hoida ettevõtjat tagasi üldse tegevusega alustamisest (Kouriloff, 2000). Ettevõtlusega alustamise takistused võivad tuleneda ettevõtjast endast või ka keskkonnast, milles ettevõtte tegutseb. Ettevõtjaga seotud takistused on seotud mitmesuguste ressursside (kapital, oskusteave, informatsioon) vähesusega, ettevõtte väliselt võivad takistused tuleneda konkurentsist turul, millele soovitakse siseneda, või makrokeskkonnast (Leonidou, 1995). Turule sisenemist võivad takistada juba varasemalt turul tegutsevate ettevõtete eelised, mis võivad tuleneda turu struktuurist nagu ettevõtete suuruseelised (Schmalensee, 1981), kuid mis võivad olla ka varasemate ettevõtete poolt uute konkurentide sisenemise takistamiseks tahtlikult tekitatud nagu näiteks strateegiline hinnastamine (Nikogosian & Veith, 2011) ja strateegilised investeeringud (Ellison & Ellison, 2011).

Ettevõtluse alustamine välisturul võib olla keerulisem, kuna lisaks tavapärastele ettevõtlusega alustamise takistustele lisanduvad veel keelelised ja kultuurilised erinevused (Rahman et al., 2017), samuti erinevused poliitilises ja õiguslikus keskkonnas (Kahiya & Dean, 2016). Võrreldes koduturul ettevõtlusega alustamisele võib olla täiendavaks takistuseks informatsiooni puudus ja selle hankimise keerukus, millest tulenevalt tuleb ettevõtjal tegutseda kõrgema määramatuse tingimustes (Chetty et al., 2015). Välisturul tegutsedes võivad ettevõtte kulud olla koduturuga võrreldes kõrgemad, näiteks transpordikulud eksportimisel (Kaputa et al., 2016). Ka koduturul edukalt tegutsevad ettevõtted võivad välisturule sisenemisest loobuda, kuna seda peetakse riskantseks ning samuti võib olla välisturule sisenemise juures probleemiks ettevõtte juhtkonna madalad ambitsioonid ning vähene orienteeritus rahvusvahelistumisele (Baker et al., 2020).

Siiani on ettevõtluse alustamist käsitlevad uuringud Eestis keskendunud peamiselt Eesti ettevõtete välisturgudele sisenemisele (Puust, 2014; Mork, 2016; Einasto, 2019; Volõnskaja, 2019). Äri alustamist Eesti turul on uuritud kohalike alustavate ettevõtjate kontekstis (Pähn, 2016; Säde, 2016, Raba, 2020). Samas ei ole käsitlemist leidnud välisriikide ettevõtjate poolt Eesti turul äri alustamise temaatika. Ettevõtete rahvusvahelistumise ja väliriigis ettevõtluse alustamise kohta on tehtud palju uuringuid, kuid suurem osa nendest on läbiviidud Lääne-Euroopa ja teiste kõrgelt arenenud majanduskeskkonnaga riikide kohta (Chandra et al., 2020), samal ajal kui Venemaa

ettevõtjate või ettevõtete kohta ei ole selliseid uuringuid väga palju tehtud (näit. Volchek et al., 2013; Mihailova et al., 2015; Tsukanova 2019).

Riigi majanduse ja ühiskonna arengu vaatenurgast ei ole aga oluline mitte üksnes kodumaiste ettevõtjate rahvusvahelistumine, vaid ka välismaiste ettevõtjate võimalused koduturule siseneda. Kuigi välismaiste ettevõtjate poolt koduturul pakutav konkurents võib kodumaiste ettevõtete konkurentsipositsioone ohustada, võib see suurendada ka kodumaiste ettevõtete tootlikkust (Haskel et al., 2007). Välisettevõtjate koduturul tegutsemine võib olla kasulik ka töövõtjate vaatenurgast, kuivõrd see võib suurendada tööjõu nõudlust, mille tulemuseks on tööhõive suurenemine ja palgataseme kasv (Girma et al., 2001).

Venemaa on Eesti naaberriik, Eestis on suur vene kogukond ning Eesti ja Venemaa on olnud ajalooliselt tihedates vastastikustes majandussidemetes. Need tegurid võivad soodustada Venemaa ettevõtjatel Eesti turul äri alustamist, kuid samas võib äri alustamisel esineda ka mitmeid takistusi. Tuleb arvestada, et Venemaalt Eesti turule sisenevad ettevõtjad ei pea kõik olema Venemaa kodanikud ega rahvuselt venelased. Autorile teadaolevalt ei ole Eestis varasemalt uuritud, millistena näevad Venemaalt Eesti turule sisenevad ettevõtjad takistusi Eesti turul ettevõtlusega alustamiseks.

Töö eesmärgiks on selgitada välja Venemaalt Eesti turule sisenevate ettevõtjate poolt tajutavad intensiivsemad barjäärid seoses ettevõtluse alustamisega Eestis. Ettevõtluse alustamise barjääride all mõistetakse siinkohal ettevõtja enda poolt tajutavaid takistusi, mis rakendavad või koguni muudavad võimatuks ettevõtlusega alustamise. Töös uuritakse nii ettevõtjast endast, ettevõttest kui väliskeskkonnast tulenevaid barjääre.

Eesmärgi saavutamiseks püstitatakse järgmised uurimisülesanded:

- selgitada ettevõtluse alustamisega seotud barjääre;
- selgitada välisturule sisenemisega seotud barjääre
- anda ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest Venemaa ettevõtete välisturule sisenemise kohta;
- töötada välja küsimused küsitlusuuringu ja intervjuude jaoks;
- viia läbi küsitlusuuring ja intervjuud Eestis tegutsevate Venemaalt Eesti turule sisenevate ettevõtjate seas;
- analüüsida küsitluse ja intervjuude tulemusi ja esitada uurimistulemused;
- teha uurimistulemuste põhjal järeldused ja arutleda tulemuste tähenduse üle.

Töö teoreetilises osas tuginetakse Leonidou (1995), Karakaya (2002) ning Iakovleva et al. (2014) käsitlustele ettevõtluse alustamise ja turule sisenemist takistavate tegurite kohta.

Samuti tuginetakse Baum et al. (2013), Kahiya ja Dean (2016) ning Rahman et al. (2017) käsitlustele välisturule sisenemise barjääridest.

Uuringus rakendatakse kombineeritud metoodikat, mis ühendab kvantitatiivse ja kvalitatiivse uurimisviisi. Sellise lähenemise rakendamise vajalikkust ettevõtlusbarjääride uurimisel on rõhutanud Chandra et al. (2020), märkides, et senised uuringud on enamasti kas vaid kvantitatiivsed või kvalitatiivsed, kuid uurimisviiside kombineerimine võimaldaks antud temaatikat terviklikumalt ja sügavamalt käsitleda. Uuringu andmed kogutakse kirjaliku ankeetküsitlusega ja intervjuudega. Küsitluse ankeet ja intervjuu küsimustik koostatakse autori poolt tuginedes kirjanduse ülevaates käsitletud erinevate autorite poolt välja toodud ettevõtlusega alustamise ja välisturule sisenemise tegurite liigitusele. Ettevõtjatele esitatakse küsimusi ettevõttega nii mikro- ja makrokeskkonnaga seotud takistuste kohta.

Uuringu valimi moodustavad hiljuti Eesti turul äri alustanud Venemaa ettevõtjad. Valimisse kaasamise eelduseks on, et tegemist on Venemaalt Eesti turule sisenenud ettevõtjaga, kes on aastatel 2017-2021 juhtinud vähemalt ühte ettevõtet, mis on aastatel 2011-2021 esmakordselt sisenenud Eesti turule.

Valimi koostamisel kasutab autor infoportaali teatmik.ee andmebaasi ning samuti isiklikke kontakte Eestis tegutsevate Venemaa ettevõtjate seas. Lisaks kasutatakse lumepalli valimit, paludes uuringus osalevatel ettevõtetel soovitada uuringu jaoks teisi Eestis tegutsevaid Venemaa ettevõtjaid.

Töö koosneb kahest peatükist. Esimene peatükk moodustab kirjanduse ülevaate, milles käsitletakse eraldiseisvates alapeatükkides ettevõtlusega alustamise ja välisturule sisenemise barjääre, mis sünteesitakse autori poolt ühtseks käsitluseks. Esimese peatüki kolmandas alapeatükis antakse ülevaade varasemates Venemaa kohta läbiviidud uuringutest, milles käsitletakse, kas ettevõtluse alustamist või välisturule sisenemist Venemaa ettevõtjate poolt. Teine peatükk põhineb autoripoolisel empiirilisel analüüsil. See sisaldab töös läbiviidava küsitlusuuringu ja intervjuude metoodikat, tulemuste analüüsi ning selle põhjal tehtavat arutelu.

Märksõnad: välisturule sisenemine, sisenemisbarjäärid, ettevõtlus, ettevõtlusbarjäärid
CERCS: S185, S186

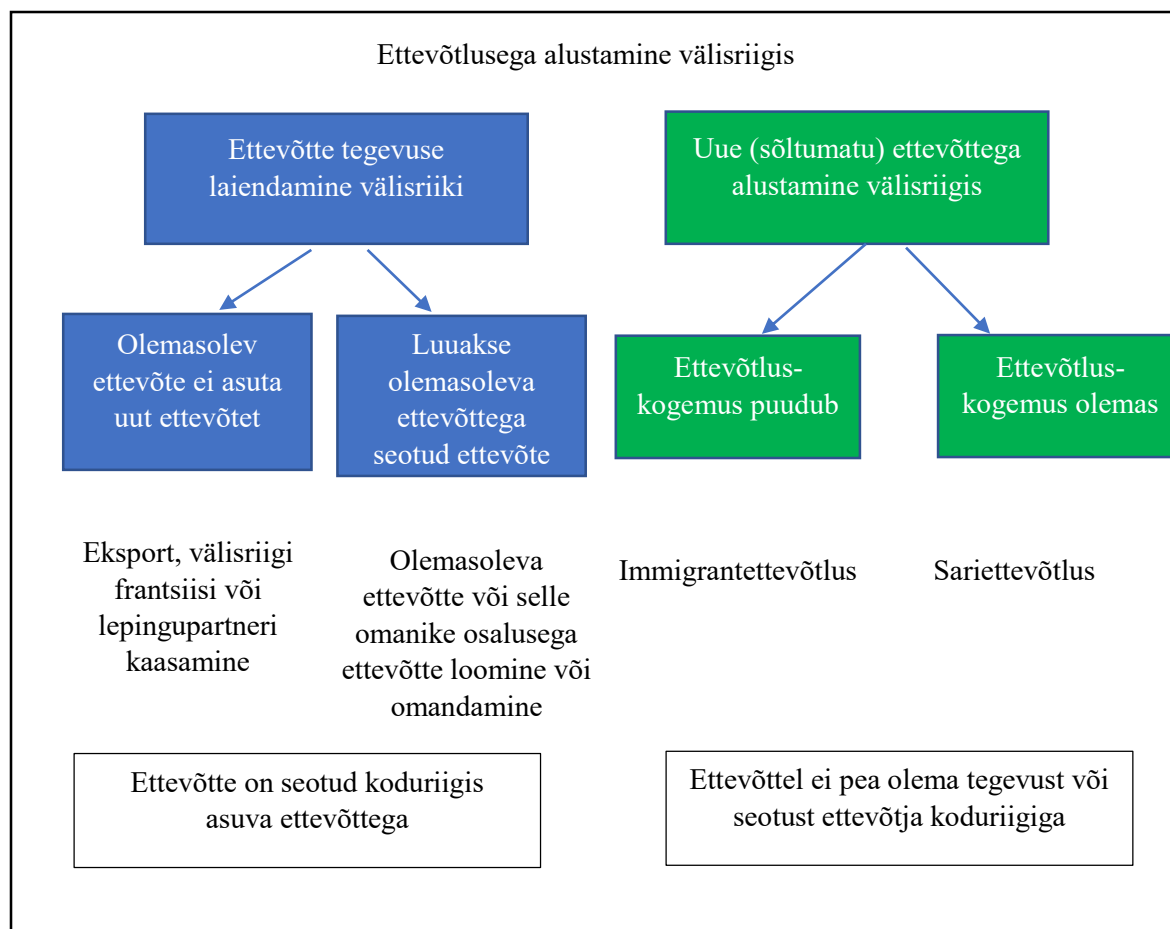
1. Välisriigis ettevõtlusega alustamise barjäärid – kirjanduse ülevaade

1.1. Ettevõtlusega alustamise barjäärid

Välisriigis ettevõtlusega alustamine võib toimuda läbi uue ettevõtte tegevuse alustamise välisriigis või olemasoleva ettevõtte tegevuse välisriiki laiendamise kaudu. Esimesel juhul ei ole ettevõtte varasemalt koduturul tegutsenud, teisel juhul tegutseb ettevõtte eelnevalt koduturul ja seejärel hakkab tegutsema ka välisturul. Välisriigi turule sisenemine võib toimuda alles aastaid pärast ettevõtte asutamist ning ettevõttel võivad olla koduturul pikaajalised kogemused. (Baum et al., 2013, p. 536) Kui esimesel juhul ettevõttel puudub äritegevus koduturul, siis teisel juhul jaguneb ettevõtte tegevus kodu- ja välisturu vahel.

Kui välisriiki asutatakse uus ettevõtte, siis võib olla samuti erinevaid võimalusi turule sisenemiseks. Välisriiki asutatud uus ettevõtte võib olla vaatamata sellele, et tegemist on iseseisva juriidilise isikuga, koduriigis oleva ettevõttega seotud läbi kapitaliosaluse, näiteks kui tegemist on koduriigis asuva tütarettvõttega. Samuti võib välisriiki loodav ettevõtte olla seotud koduriigis asuva ettevõttega frantsiisi või lepinguga. Mõlemal juhul on välisriiki asutatav ettevõtte koduriigis asuva ettevõtte kontrolli all (kontrolli tugevus on kapitaliosaluse korral kõrgem) ning sellisel viisil ettevõtte loomist käsitletakse olemasoleva ettevõtte välisturule laienemisena. (Blostermo et al., 2006, p. 214) Kui on tegemist ettevõtja koduriigis (või endises koduriigis) olevast ettevõttest sõltumatu uue ettevõttega, siis on samuti erinevaid võimalusi. Üheks võimaluseks on, et välisriigis hakkab ettevõtlusega tegelema varasema ettevõtluskogemusega inimene. Seda tuleb ette immigrantide puhul, kellel on sageli kohalikule tööturule ligipääs piiratud ja ettevõtlusega alustamine võib olla kättesaadavaks võimaluseks elatist teenida. (Fatoki & Patswawairi, 2012, p. 134) Teiseks võimaluseks on, et ettevõtjal on varasem ettevõtluskogemus kodumaalt, kuid ta asutab välisriiki teise ettevõtte, mis ei ole tema olemasolevate (või ka juba tegevuse lõpetanud) ettevõtetega seotud. Sellisel juhul on tegemist sariettevõtjaga (Hyytinen & Ilmakunnas, 2007), kes asub tegutsema välisriiki.

Erinevad võimalused välisriigis ettevõtlusega alustamiseks on kokkuvõtlikult kujutatud joonisel 1. Nagu sealt näha, siis on peamiseks erinevuseks, et ühel juhul on seosed olemasoleva ettevõttega olemas (tegevuse laiendamine), teisel juhul aga mitte (uue ettevõttega alustamist). Järgnevalt käsitletakse käesolevas alapeatükis uue ettevõttega välisriigis alustamist ning alapeatükis 1.2 olemasoleva ettevõtte välisturule laienemisega seonduvat.



Joonis 1. Välisriigis ettevõtlusega alustamise võimalused

Allikas: autori koostatud Blostermo et al. (2006), Hyytinen & Ilmakunnas (2007), Fatoki & Patstawairi (2012), Baum et al. (2013) põhjal

Sõltumata sellest, kas on tegemist uue ettevõtlusega alustamisega või olemasoleva ettevõtte väliriiki laienemisega, tuleb selle juures ette mitmesuguseid takistusi. Selliseid takistusi käsitletakse kirjanduses vastavalt kontekstile ettevõtluse alustamise või ettevõtlusbarjääradena (Sandhu et al., 2011; Iakovleva et al., 2014), välisturule sisenemise barjääradena (Leonidou, 1995; Karakaya, 2002) või sõltuvalt valitud välisturule sisenemise meetodist ka spetsiifilisemalt, näiteks ekspordibarjääradena (Kahiya & Dean, 2015; Rahmdan et al., 2017). Seega võivad barjäärid takistada üldse ettevõtlusega alustamist, kuid nad võivad takistada ka juba tegutseval ettevõttel oma tegevust välisturule laiendamast. Ettevõtluse alustamise barjäärid võivad olla ka aktuaalsed välisturu puhul, kui tegemist on uue sõltumatu ettevõtte loomisega välisriigis.

Barjäärid võivad olla erineva intensiivsusega, mõned nendest võivad olla väga tugevad ning võivad muuta ettevõtlusega alustamise peaaegu võimatuks, teised võivad olla

nõrgad ning põhjustada üksnes mõningaid raskuseid ettevõtlusega alustamisel. Enamasti tuleb ühel ettevõtjal samaaegselt kokku puutuda mitmete barjääridega, millest osad takistavad ettevõtlusega tegelemist rohkem ja teised vähem. (Kouriloff, 2000, p. 62) Paljud empiirilised uuringud (Karakaya, 2002; Baum et al., 2013; Tsukanova & Shirokova, 2013; Mihailova et al., 2015) on üritanud välja selgitada, milline on erinevate barjääride intensiivsused. Harilikud põhinevad sellised uuringud skaaladega küsimustikel, milles vastajad annavad hinnanguid erinevate barjääride intensiivsusele.

Erinevat tüüpi barjääride tajutav intensiivsus võib olla omavahel seotud. Kui ettevõttespetsiifilised barjäärid on tugevamad, mis viitab ettevõtte madalamale võimekusele, siis võib ettevõtteväliste barjääride ületamine tunduda ettevõttele keerulisem (Chetty et al., 2015) Raeesi et al. (2013) on rakendanud klasteranalüüsi grupeerimaks ettevõtluse alustamise barjääre ja selle tulemusena on ta koondanud need nelja klastrisse: autonoomsed, sõltuvad, ühendavad ja iseseisvad barjäärid. Autonoomsed barjäärid on ülejäänutest eraldiseisvad ning nende intensiivsus ei mõjuta teisi barjääre. Empiirilise analüüsiga ei õnnestunud Raeesi et al. (2013) selliseid barjääre tuvastada. Sõltuvate barjääride intensiivsus sõltub teistest barjääridest, kuid nende mõju teiste barjääride intensiivsusele on väike või puudu. Nende hulka kuuluvad näiteks riskikartlikkus ning ebapiisavad teadmised ja oskused. Ühendavad barjäärid, näiteks ettevõtlusvõimekus, on samaaegselt mõjutatud ühtede barjääride poolt ning nad omakorda mõjutavad teisi barjääre. Sõltumatute barjääride intensiivsus ei sõltu teistest barjääridest, kuid need barjäärid mõjutavad teisi barjääre. Sõltumatud barjäärid on enamasti makrokeskkonna tegurid.

Ettevõtluse alustamise või välisturule sisenemise barjääride juures on oluline, kuidas ettevõtjad neid tajuvad. Barjääri tajumine intensiivsena võib tuua kaasa loobumise mõttest ettevõtlusega alustada või uuele turule siseneda. (Baum et al, 2013, p. 538) Kouriloff (2000, p. 70) uurimistulemused näitavad, et potentsiaalsete, alustavate ja juba tegutsevate ettevõtjate tegevust takistavad barjäärid on samad, kuid nende intensiivsus on sõltuvalt ettevõtlusega alustamise faasist erinev.

Ettevõtlusbarjäärid on olemuslikud subjektiivsed, sest inimesed tajuvad neid erinevalt ja barjääride takistav mõju sõltub ettevõtja, ettevõtte, tegevusvaldkonna ja äriidee eripäradest (Kahiya & Dean, 2015, p. 300). Kuigi mõned autorid nagu Doern (2009) üritavad liigitada barjääre subjektiivseteks ja objektiivseteks, on selline eristamine magistritöö autori arvates problemaatiline. Mis on ühe ettevõtte jaoks oluliseks turule sisenemise takistuseks või teise ettevõtte puhul seda isegi soodustada. Võib ju väita, et kõrge korruptsiooni tase on objektiivselt võttes ettevõtlust takistav, samas võib korruptsioon tekitada mõne

ettevõtlusvõimaluse. Samuti võib elanike madalat ostujõudu pidada ettevõtlust takistavad, kuid see võib anda võimaluse müüa odavaid ja madala kvaliteediga tooteid või ka näiteks kasutatud tooteid, mis kõrgema elatusasemega riikides lihtsalt ära visatakse.

Ettevõtluse alustamise barjääride puhul on kirjanduses keskendunud palju ettevõtja isiksusele, tema kompetentsidele (teadmised, oskused, hoiakud), ettevõtja käsutuses olevatele ressurssidele. Mõned autorid nagu Sandhu et al. (2011) ongi piirdunud vaid ettevõtja endaga seotud barjääridele, kuid enamasti peetakse oluliseks ka keskkonda, milles ettevõtja tegutseb või tegutsema hakkab. Selle kõrval moodustavad teise grupi ettevõtluse alustamise barjääre ettevõtjast väljaspoole jäävad keskkonnategurid ning mõnes käsitluses (Krasniqui et al., 2007; Jakubczak, 2015) ongi vaid nendega piirdutud.

Sandhu et al. (2011) mudeli kohaselt esineb kuut tüüpi ettevõtlusega alustamise barjääre. Nendeks on stressi ja raske töö kartlikkus, riskikartlikkus, hirm ebaõnnestumise ees, sotsiaalsete võrgustike puudus, ressursipuudus ning demograafilised ja personaalsed tegurid. Kõik need tegurid mõjutavad inimese ettevõtluskavatsusi. Sandhu et al. (2011) tõdevad, et samasugused takistused esinevad ka juba tegutsevatel ettevõtjatel.

Iakovleva et al. (2014) jaotavad ettevõtlusega alustamise barjäärid kolmeks: regulatiivsed, normatiivsed ja kognitiivsed. Regulatiivsed barjäärid tulenevad seadusandlusest ja on seetõttu formaalsed, siia kuuluvad kõikvõimalikud seaduslikud nõuded, mida ettevõtte loomise või tegevusega seonduvalt on vajalik täita. Regulatiivseks barjääriks võib olla ka vähene riigipoolne toetus ettevõtetele. Normatiivsed barjäärid on seotud normide, väärtuste ja kultuuriga. Kognitiivsed barjäärid on seotud indiviidide oskuste ja teadmistega.

Lofstrom et al. (2014) eristavad haruspetsiifilisi, finants- ja kognitiivseid barjääre. Haruspetsiifilised barjäärid on seotud tegevusalaga, millel soovitakse ettevõtlusega alustada. Need jagunevad struktuureteks ja strateegilisteks. Struktuursed barjäärid on seotud tegevuseala eripäradega nagu mõnede tootmisvaldkondade kõrge kapitalimahukus, strateegilised barjäärid on aga varem turule jõudnud ettevõtete poolt tekitatud. Finantsbarjäärid on seotud kapitalituruga ja ettevõtja võimalustega kapitali hankida. Kognitiivsed barjäärid tulenevad ettevõtja oskustest ja võimetest ning need on seotud tema hariduse ja õppimisprotsessiga.

Krasniqui et al. (2007) käsitlevad ettevõtlusega alustamise barjääridena viite keskkonnategurite grupi. Esiteks makromajanduslik keskkond, teiseks õiguslik ja regulatiivne keskkond, kolmandaks ebaaus konkurents, varimajandus ja korruptsioon, neljandaks finantskeskkond ja viiendaks maksukoormus.

Jakubczak (2015) käsitleb ettevõtlusega alustamist mõjutavaid tegureid viisil, et neid ei liigitata rangelt ettevõtlusega alustamist soodustavateks või takistavateks, vaid mõõndakse mõlemat tüüpi mõju võimalikkust vastavalt sellele, kuidas neid tegureid tajutakse. Ta vaatleb üksnes väliskeskkonnaga seotud tegureid, milleks on sotsiaal-kultuurilised tegurid, ettevõtlusharidus ja koolitus, administratiivne ja regulatiivne raamistik, ettevõtluse toetussüsteem ja juurdepääs rahastamisele.

Seega võib eelneva põhjal väita, et ettevõtja endaga seotud barjääridest ühe osa moodustavad tema puuduvad või nõrgad oskused, teadmised või ebasobivad hoiakud. Ettevõtlusega tegelemine eeldab ettevõtjalike oskuste olemasolu nagu enesetõhusus või suutlikkus ideid genereerida ja nende põhjal äriplaani koostada. (Iakovleva et al., 2014, p. 130) Ettevõtja oskused ja teadmised on mõjutatavad ettevõtlushariduse süsteemi poolt, mida võib pidada väliskeskkonnaga seotud teguriks, kuid seda pikemaajalises perspektiivis (Jakubczak, 2015, p. 779). Olulised on ka ettevõtja hoiakud ja ambitsioonid, mida inimene elult soovib. Samuti on ettevõtja seisukohast tähtis, kui oluliseks peab ta ettevõtte kasvu ja arengut. Ettevõtja ambitsioonidest võib sõltuda, kas teda rahuldab koduturul tegutsemine või ta hakkab otsima uusi väljakutseid välisturgudelt. (Baum et al., 2013, p. 544) Ettevõtjalike hoiakute ja ambitsioonidega seonduvalt on ettevõtlusbarjääridena kirjeldatud veel pereliikmete ja lähedaste inimest negatiivset mõju. Toetuse puudumine ja negatiivne suhtumine lähedaste inimeste poolt võib vähendada soovi ettevõtlusega tegeleda. (Gorji & Rahimian, 2011, p. 32)

Kuna ettevõtlusega alustamine on kõrge riskiga tegevus, siis peetakse ettevõtja kõrget riskikartlikkust takistavaks teguriks. Kui inimesel on suur hirm läbikukkumise ees, siis see vähendab võimalust, et ta ettevõtjaks hakkab. (Sandhu et al. 2011: 436) Ettevõtlusega tegelemine eeldab julgust uusi lahendusi, katsetada ja tegutseda määramatus keskkonnas. Soov ebakindlust vältida ja tegutseda stabiilses keskkonnas võib olla ettevõtlusega tegelemisel takistuseks. (Hagos et al., 2019)

Ettevõtjaks hakkamise seisukohast on oluline, millised on inimese suhtumine stressi ja raskesse töösse. Soovimatus neid taluda võib olla ettevõtluse takistuseks. (Sandhu et al., 2011, p. 437) Uskumused, et pingutuse ja raske tööga on võimalik edu saavutada, soodustavad ettevõtlusega tegelemist, vastavate uskumuste puudumine võib olla ettevõtluse barjääriks (Sarasvathy, 2004, p. 710).

Ettevõtlusega alustamine nõuab ressursse, olgu selleks finantsressursid või ligipääs sotsiaalsetele võrgustikele. Ettevõtlusega tegelemisel on takistusteks suutmatus finantsressursse hankida ja vajalikke sotsiaalseid suhteid luua. Olemasolevad sotsiaalsed

võrgustikud soodustavad ettevõtlusega tegelemist. (Sandhu et al., 2011, p. 437) Takistusi ressursside hankimisel on võimalik käsitleda ka kui väliskeskkonnaga seotud tegurit. Finantsturu toimimist ja kapitali kättesaadavust või haridussüsteemi ja elanikkonna oskuste taset võib pidada sihtturuga seotud barjäärideks. (Sarasvathy, 2004, p. 710). Samas on võimalik selliseid takistusi kirjeldada ka ettevõtja või ettevõtte vaatepunktist, et barjääriks on madal võimekus olemasolevates tingimustes ressursse hankida.

Väliskeskkonnaga seonduvalt võib üheks ettevõtlust takistavaks teguriks olla ebasoodne majanduslik olukord, mis tuleneb majanduse langusfaasist. Siis on nõudlus madal ning ettevõtetel on keeruline oma toodangut müüa (Kransiqui, 2007, p. 87). Kuigi ka kõrge tööpuudus vähendab tarbijate ostujõudu ja nõudlust, siis see võib mõnikord ettevõtlusega tegelemist ka soodustada kuna ettevõtjaks hakatakse põhjusel, et ei suudeta tööd leida (Yu et al., 2014, p. 109). Kõrged intressimäärad ja probleemid krediidi kättesaadavusega raskendavad samuti ettevõtlusega tegelemist, seega sõltuvad võimalused ettevõtlusega alustamiseks kapitalituru olukorrast (Lofstrom et al., 2014, p. 236). Erienvad majanduslikud tegurid võivad mõjutada ettevõtlusega alustamist koosmõjus. Seda kinnitavad Choo ja Wong (2006, p. 60) uuringu tulemused, mis näitavad, et oluliseks põhjuseks, miks ettevõtlusega ei alustata, on majanduskeskkonna tervikuna tajumine ebasoodsana.

Sõltuvalt turust, millel ettevõtlusega tegelema hakatakse, võib seda takistada turuolukord. Sihtturul võib esineda tugev konkurents. (Lofstrom et al., 2014, p. 235) Samuti võivad olemasolevatel ettevõtetel olla väljakujunenud tugevad eelised nagu tugev kliendilojaalsus, suuruseelised, lepingud koostööpartnerite ja edasimüüjatega. Kui klientidel on ebamugav või kulukas partnereid vahendada, siis saavutavad varem turule sisenenud ettevõtte eeliseisundi. (Molina-Castillo et al., 2012, p. 166) Oluliseks probleemiks võivad olla olemasolevate ettevõtete kulueelised, mis võivad olla tingitud kas mastaabisäästust, paremast juurdepääsust ressurssidele, efektiivsematest protsessidest või valitsusepoolsetest soodustustest, kui uuel turule sisenejal ei ole neid võimalik võrdsetel alustel saada. Keeruline on siseneda ka turgudele, kus klientidel on kulukas või ebamugav vahetada pakkuja, kellelt toodet või teenust ostetakse. (Karakaya, 2002, p. 383) Tulenevalt oma turupositsioonist võivad välisturul juba tegutsevad ettevõtted rakendada strateegilisi meetmeid, millega raskendatakse uute konkurentide sisenemist turule, näiteks muuta toodete hindu uute konkurentide sisenemise ohtu korral (Nikogosian & Veith, 2011).

Kultuurikeskkond mõjutab inimeste väärtuseid, hoiakuid ja suhtumisi ja tegevusi, mis omakorda mõjutavad ühiskonnas olevate institutsioonide kujunemist (Khayesi et al., 2017). Kultuurikeskkond võib ettevõtlusega tegelemist nii soodustada kui takistada, küsimus on

selles, millised on ühiskonnaliikmete suhtumised ja hoiakud ettevõtjate suhtes (Jakubzak, 2015, p. 779). Kultuur võib olla ettevõtluse soodustajaks ja takistajaks vastavalt sellele, mille on suhtumine riski ja ebakindlusesse, kuidas suhtutakse ebaõnnestunud ettevõtjatesse ning kuidas kultuur soodustab ettevõtjate koostööd (Walsh & Winsor, 2019). Kultuurikeskkonna osas võib takistuseks olla ka sihtriigi elanike negatiivne suhtumine välismaalastest ettevõtjatesse

Poliitilisest keskkonnast mõjutavad ettevõtlusega alustamist mitmesugused poliitilised meetmed, eriti maksud ja tegevusalaga seotud regulatsioonid. Kõrgemad maksud on üldjuhul ettevõtlusega tegutsemist takistavad, sest suurendavad ettevõtete kulusid ja vähendavad ettevõtja kasutatavat tulu ettevõtlusest. Regulatsioonide mõju sõltub sellest, kuivõrd piiravad või toetavad nad on. (Klapper et al., 2004, p. 32) Üldjuhul pakuvad valitsused toetusmeetmeid alustavatele ettevõtetele, mis peaksid ettevõtlusega alustamist soodustama. Selliste meetmete tajumine ebapiisava või kättesaamatuna on aga üheks ettevõtluse alustamise barjääriks. (Fatoki & Patswawairi, 2012, p. 138)

Õigusliku keskkonnaga seonduvalt on oluline selle stabiilsus ja regulatsioonide prognoositavus, millest sõltub keskkonnaga seotud määramatus. Ettearvamatu õiguskeskkond võib olla ettevõtluse juures takistuseks, sest see suurendab tegevuse riskantsust. (Kransiqui, 2007, p. 87) Olulised on ka eraomandi kaitse ja õigusnormide jõustamine, kui need ei ole tagatud, võib see ettevõtlust takistada (Jakubczak, 2015).

Seega võivad takistused ettevõtlusega alustamiseks tuleneda nii ettevõtjast endast kui väliskeskkonnast (turulukord, makromajandus, kultuuriline, poliitiline, õiguslik keskkond). Selliseid takistusi on kirjanduses käsitletud ettevõtlusbarjääridena, mis on olemuse poolest subjektiivsed. Seega on oluline, kuidas ettevõtjad erinevaid barjääre tajuvad, millised barjäärid on nende jaoks rohkem ja millised vähem intensiivsemad.

1.2. Välisturule sisenemise barjäärid

Välisturule sisenemise barjääride kohta on samuti koostatud mitmeid kontseptsioone, mis grupeerivad erinevat tüüpi takistusi, mis uuele välisriigis asuval turul tegutsemise alustamisel ette tulevad. Siinkohal tuleb arvestada, et sellised käsitlused on üldjuhul koostatud pidades silmas juba koduturul tegutseva ettevõtte uuele turule sisenemist, st tegemist ei ole olukorraga, kus inimene hakkab esimest korda ettevõtet asutama.

Kui ettevõtlusega alustamisega seonduvalt on osa barjääre seotud ettevõtja endaga, siis välisturule sisenemise kontekstis tavaliselt ei ole ettevõtja isiklike tegureid nagu tema teadmised või tema isiklik kapital. Selle asemel sisaldavad käsitlused ettevõttega seotud

barjääre. Siinkohal magistr töö autor leiab, et kui tegemist on olukorraga, et välisriiki asutatakse uus sõltumatu ettevõtte, võivad olla osutuda oluliseks ka ettevõtja endaga seotud barjäärid. Seetõttu on kohane moodustada ühendatud käsitlus, milles eristatakse ettevõtjaga ja ettevõttega seotud barjääre (vt Tabel 1, lk 18). Ettevõtja ja ettevõtte barjäärid võivad olla osaliselt siiski sarnased, sest mõlemal võib olla puudust teatud tüüpi oskustest või teadmistest või võimekusest ressursse hankida.

Välisturule sisenemise barjäärade tajumine võib mõjutada ettevõtte valikut, millise välisriigi turule sisenetakse (barjäärade intensiivsus võib sõltuda turust, kuhu plaanitakse siseneda). Välisturule sisenemise barjäärade intensiivsena tajumine võib tuua ka otsuse, et ettevõtte hakkab välisturule sisenemise asemel keskenduma oma tegevuse laiendamisele koduturul. (Baum et al., 2013, p. 539) Käesolevas töö ei käsitleta küsimusi, mis tekkivad sellega, et kuidas valida sobivaid välisturge, millele sisenetakse, vaid välisturule sisenemise barjääre käsitletakse vaatenurgast, et kuidas barjäärid takistavad ühele kindlale välisturule sisenemist. Järgnevalt esitatakse erinevate autorite käsitlused välisturule sisenemise barjäärade kohta.

Leonidou (1995) käsitluse kohaselt eristatakse välisturule sisenemise barjäärade osas kahte mõõdet, milleks on sisemised ja välised ning kodumaised ja välismaised barjäärid. Sellise käsitluse kohaselt tekib neljast erinevast kombinatsioonist koosnev maatriks: sisemised ja kodumaised, sisemised ja välismaised, välised ja kodumaised ning välised ja välised barjäärid. Sisemised barjäärid on seotud ettevõtte endaga ning on ettevõtte kontrollitavad, välised barjäärid aga on seotud ettevõtte väliskeskkonnaga, kuid ei ole ettevõtte poolt mõjutatavad. Kodumaised ja välismaised barjäärid on seotud vastavalt riigiga, mida ettevõtte peab oma koduturuks ning turuga, millele sisenetakse. Leonidou (1995) käsitlus on töötatud välja ekspordi kaudu välisturule sisenevate ettevõtete kohta, kuid käesoleva töö autori hinnangul on see kontseptsioon rakendatav ka teiste välisturule sisenemise viiside puhul, sh olukorras, kus sihtturul luuakse uus ettevõtte.

Karakaya (2002) on jaotanud faktoranalüüsi põhjal turule sisenemise barjäärid nelja rühma, milles kolm on seotud turuga ja üks ettevõttega. Turuga seotud barjäärade hulka kuuluvad turul tegutsevate ettevõtete eelised, tootega seotud barjäärid, turule sisenemise kulud. Ettevõttega seonduvates probleemide grupi moodustavad siseneva ettevõtte kasumiootused.

Iakovleva et al. (2014) jaotavad ettevõtlusega alustamise barjäärid kolmeks: regulatiivsed, normatiivsed ja kognitiivsed. Regulatiivsed barjäärid tulenevad seadusandlusest ja on seetõttu formaalsed, siia kuuluvad kõikvõimalikud seaduslikud nõuded,

mida ettevõtte loomise või tegevusega seonduvalt on vajalik täita. Regulaatiivseks barjääriks võib olla ka vähene riigipoolne toetus ettevõtetele. Normatiivsed barjäärid on seotud normide, väärtuste ja kultuuriga. Kognitiivsed barjäärid on seotud indiviidide oskuste ja teadmistega.

Baum et al. (2013) käsitlese kohaselt esineb kolme erinevat tüüpi välisturuga seotud barjääre. Esiteks ettevõttega seotud barjäärid, teiseks turupõhised ja kolmandaks finantsbarjäärid. Seega teine ja kolmas barjääride grupp on seotud ettevõtte väliskeskkonnaga. Ettevõttega seotud barjääridena käsitlevad Baum et al. (2013) ettevõtte kasvuambitsioonide vähesust, rahvusvahelise kogemuse vähesust, rahvusvaheliste kontaktide vähesust ja madalat teadmiste taset. Turupõhised barjäärid on seotud sihtturuga, siia kuuluvad näiteks tarbijate eelistused, konkurents ja kultuurilised eripärad. Finantsbarjäärid on seotud turule sisenemise kuludega ja võimalustega selle jaoks kapitali hankida.

Kahiya ja Dean (2015) jagavad eksportimise barjäärid kaheks: sisemised ja välised. Sisemiste ja välimiste barjääride jaotus on sarnane Leonidou (1995) käsitlesega. Sisemiste barjääridena nimetavad Kahiya ja Dean (2015) juhatust, ressursse, turundusbarjääre, teadmisi ja kogemust. Välised barjäärid on ekspordiprotseduurid, majanduslikud barjäärid ning õiguslik-poliitilised barjäärid.

Erienevalt teistest autoritest hõlmab Rahmadan et al. (2017) kontseptsioon üksnes ettevõtte väliseid ja sihtturuga seotud barjääre. Sellise lähenemise kohaselt eristatakse majanduslikke ja sotsiaalseid eksportimise barjääre. Majanduslike barjääridena käsitlevad Rahmadan et al. (2017) muu hulgas ka poliitilisi ja õiguslikke takistusi. Sotsiaalsete barjääride hulka kuulub lisaks keelelistele ja kultuurilistele erinevustele puudulik teadus- ja arendustegevus sihtriigis.

Seega võib eelneva põhjal kokku võtta, et ettevõtte endaga seotud välisturule sisenemise takistused on seotud ettevõtte poolt kasutatavate ressurssidega või ettevõtte protsessidega. Barjääriks võib olla nii tööjõu, kapitali, aja kui informatsiooni puudus või suutmatuse seda hankida. Ressursipuudus võib olla seotud nii ettevõtte töötajate kui juhtkonnaga, näiteks töötajate ebapiisavad oskused või juhtkonna ajapuudus. Ressursside puuduse kõrval võib takistuseks olla ka kõrge ressursside hind, mis võib muuta ettevõtte tegevuse või mõned protsessid majanduslikult kahjumlikuks. (Kahiya & Dean, 2015, p. 80) Tulemuseks võivad olla suutmatuse välisturu jaoks vajalikku tootangu kvaliteeti tagada või suutmatuse välisturuga piisavalt hästi tundma õppida. (Leonidou, 1995, p. 19). Ressurssidega seotud barjääride intensiivsus sõltub turu eripäradest. Kui näiteks on tegemist kapitalimahuka tegevusalaga, siis võib kapitalipuudus olla väga suureks probleemiks. Kui tegevusala nõuab

spetsiifiliste oskustega tööjõud, siis on väga oluline juurdepääs sellistele töötajatele. (Karakaya, 2002, 383) Ettevõttega seotud tegurid hõlmavad ka ettevõtte eesmärgi. Uutele turgudele sisenemine võib sõltuda ettevõtte kasvueesmärkidest. (Baum et al., 2013, p. 544)

Osa ettevõtte endaga seotud tegureid on seotud otseselt suutmatusega välisturu nõudmisi täita. Siia kuuluvad näiteks suutmatuse leida kohalikke partnereid ja müügikanaleid, suutmatuse täita toodetele sihtturul esitatavaid nõudeid. Kui tegemist on ekspordi kaudu turule sisenemisega, siis võib takistuseks olla suutmatuse leida sobivaid viise toodete transpordiks sihtriiki. (Leonidou, 1995; Kahiya & Dean, 2015) Nimetatud piirangute alla võib paigutada ka suutmatuse välisturul ärivõimalusi leida (Kahiya & Dean, 2015, p. 80), mis võib muuta välisturule sisenemise võimatuks.

Välisturul tegusemiseks vajab ettevõtte spetsiifilist, selle turuga seotud informatsiooni või suutlikkust sellist infot hankida. Vajalikud on teadmised kohaliku seadusandluse, dokumentide vormistamise, pangaülekannete teostamise kohta. Eksportimisel on vajalikud teadmised tolliprotseduuride kohta. (Kahiya & Dean, 2015, p. 80) Sellega seonduvalt ei ole niivõrd oluline, milline on ettevõtja spetsiifiliste teadmiste esialgne tase, vaid tema motivatsioon pingutada informatsiooni hankimisel ning suutlikkus saavutada juurde pääs infoallikatele (Cortalezzo et al., 2020, p. 736).

Välised barjäärid on seotud ettevõtte väliskeskkonnaga. Kui tegemist on välisturule sisenemisega, siis hõlmavad need vastavalt Leonidou (1995) käsitlusele nii koduturuga kui sihtturuga, kuigi paljud autorid piirduvad üksnes sihtturuga. Välise barjääride hulka kuuluvad majanduslikud, sotsiaalsed, kultuurilised, õiguslikud, poliitilised takistused. (Rahman et al., 2017) Suures ulatuses on sellised takistused kattuvad üldiste ettevõtluse alustamise barjääridega. Seetõttu tuuakse alljärgnevalt nende puhul välja välisturule sisenemisega seotud eripärad.

Sihtturuga seonduvalt võivad olla takistuseks sihtturu väike suurus ja ettevõtte jaoks sobivate klientide puudumine. Sihtturu elatustase ja klientide soovid ei ole alati vastavad toodangule, mida ettevõtte sooviks välisturul pakkuda. (Gorji & Rahimian, 2011, p. 32) Välisturul võib ettevõttel olla keerulisem kapitali hankida, näiteks kui ettevõtlusega soovib alustada immigratant, kes on uude riiki hiljuti elama asunud, siis võib olla tema jaoks kapitali hankimine keerulisem (Fatoki & Patswawairi, 2012, p. 138). Kui ettevõtte jääb tegutsema kahel turul nagu näiteks eksportimise puhul ning nendel turgudel on käibel erinevad valuutad, siis on võimalikuks takistuseks vahetuskursirisk, mis seondub ettevõtte jaoks ebasoodsate kursimuutusega või suutmatusega kursimuutusi täielikult prognoosida (Kaputa et al., 2015).

Väliste barjääride hulka kuuluvad kultuurikeskkonna ja klientide eelistuste erinevustega seotud takistused, kusjuures klientide eelistused võivad olla kultuurilistest eripäradest tulenevad. Kultuurikeskkonna hulgas võivad probleemiks osutuda erinevad äritavad, mis muudavad keerulisemaks partnerite leidmise ja koostöö nendega (Ghauri, 2003, p. 12). Kultuurikeskkonna alla kuulub suhtumine riski ning seegi mõjutab võimalusi ettevõtlusega tegelemiseks (Iakovleva et al., 2014, p. 129). Ka keelebarjäärid võivad suhtlust ja koostööd takistada (Kaputa et al., 2015).

Kultuurilised erinevused on üheks põhjuseks, miks paljud ettevõtted laiendavad oma tegevust esmajärjekorras geograafiliselt lähemal asuvatesse riikidesse, kuna need on tavaliselt koduturuga sarnasema kultuuriga. Lisaks mõjutab geograafiline kaugus välisturule sisenemise ja seal tegutsemise kulusid, mis on väga aktuaalne kui turule sisenetakse ekspordimise kaudu. (Chetty et al., 2015) Lähemalasuvate turgude kohta võib ettevõttel olla ka rohkem infomatsiooni või kergem seda hankida (Beugelsdijk & Mudambi, 2014).

Väliskeskkonnaga seotud barjääride hulka kuuluvad ka avaliku sektoriga seotud takistused. Nendeks võivad olla mitmesugused piirangud ja regulatsioonid, mis takistavad ettevõtte tegevust või põhjustavad lisakulusid. (Sarasvathy, 2004, p. 709) Omaette takistuseks võivad olla korruptsioon ja välismaiste ettevõtete ebavõrdne kohtlemine sihtturul valitsuse poolt (Kaputa et al., 2015). Korruptsioon seondub ka riigi kultuurikeskkonnaga (Karhunen et al., 2018, p. 403). Kui tegemist on ekspordiga turule sisenemisele, siis võivad takistuseks osutuda kaubanduspiirangud ja tollimaksud (Kahiya & Dean, 2015, p. 80). Samuti võidakse barjäärina tajuda riigipoolse toetuse puudumist, seda nii kodumaisel turul kui ka sihtturul (Leonidou, 1995, p. 19). Sihtturul tegutsemist võib takistada puudulik õiguslik keskkond ja nõrgad institutsioonid, mis toovad kaasa ebapiisava eraomandi kaitse ja ebaselguse õigusnormide jõustamise osas (Sarasvathy, 2004, p. 709).

Kokkuvõtlikult mõjutavad välisriigis ettevõtlusega alustamist kolme tüüpi barjäärid, milleks on ettevõtja isiklikud, ettevõttega seotud ja väliskeskkonnast tulenevad barjäärid (vt Tabel 1).

Tabel 1

Ettevõtluse alustamise ja välisturule sisenemise barjäärid

Barjääri liik	Ettevõtja isikulikud barjäärid	Ettevõttega seotud barjäärid	Väliskeskkonnast tulenevad barjäärid
Ettevõtlusega alustamine	Teadmiste puudus, ebapiisavad oskused, ebasobivad hoiakud, riskikartlikkus, lähedaste toetuse puudumine, ressurside (kapital, sotsiaalsed võrgustikud) nappus	Puuduvad, kuna algselt ettevõtet veel ei ole	Majanduslikud (majandustsüklid, töötus, kapitaliturg, turusituatsioon), kultuurikeskkond (ettevõtlusesse ja riski suhtumine, vastastikune toetamine), poliitilised (maksud, regulatsioonid, toetusmeetmed), üiguslikud (eraomandi kaitse, õiguse jõustamine, stabiilsus)
Välisturule sisenemine	Spetsiifiliste teadmiste puudus sihtriigi kohta, madal võimekus sihtriigis ressursse kaasata ja sotsiaalseid võrgustikke luua	Ressursside (kapital, tööjõud, informatsioon) nappus, suutmatus täita välisturu nõudmisi (partnerid, regulatsioonid)	Majanduskeskkond (samad tegurid välisriigis+ vahetuskurss võib mõjutada ka kodumaine majanduskeskkond), kultuurikeskkond (kultuurilised erinevused), poliitilised (sihtriigi poliitiline keskkond+ võib mõjutada ka kodumaine), õiguslikud (sihtriigi õiguslik keskkond+ võib mõjutada ka kodumaine)

Allikas: autori koostatud Leonidou (1995), Klapper et al. (2004), Kransiqui (2007), Gorji & Rahimian (2011), Sandhu et al. (2011), Fatoki & Patswawairi (2012), Volchek et al. (2013), Iakovleva et al. (2014), Lofstrom et al. (2014), Yu et al. (2014), Chetty et al. (2015), Kahiya & Dean (2015), Kaputa et al. (2015), Khayesi et al. (2017) põhjal

Ettevõttega seotud barjäärid on aktuaalsed vaid juba olemasoleva ettevõtte sisenemisel välisturule. Kui ettevõtluse alustamise koduturul puhul seonduvad barjäärid ettevõtja võimekustega koduturu kontekstis ja väliskeskkonnast tulenevad tegurid on samuti seotud koduturuga, siis välisturule sisenemise korral asetuvad ettevõtja või ettevõtte võimekused välisturu konteksti. Väliskeskkonna barjäärid on suuremas ulatuses seotud sihtturuga, kuid osaliselt võivad nendele lisanduda koduturu tegurid.

1.3.Venemaa ettevõtjate ettevõtluse alustamise ja välisturule sisenemise barjäärid – varasemate uuringute tulemused

Venemaa elanikkonna seas on ettevõtjaks olemine vähem levinud kui paljudes teistes riikides. Rahvusvahelise ettevõtlusuuringu GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) 2019.a. andmetel on väljakujunenud ettevõtjate (juhivad vähemalt 42 kuud tegutsenud ettevõtet) osakaal Venemaa 18-64-aastaste elanike seas 5,09%, samal ajal kui ülemaailmne keskmine on 7,90%. Varase faasi ettevõtjate osakaal Venemaal on 9,33%, kuid globaalne keskmine on

12,91%. Venemaa elanikud tajuvad võrreldes globaalse ja regionaalse keskmisega vähem ettevõtlusvõimalusi ning hindavad oma võimekust ettevõtjana tegutseda madalamalt, samas hirm ettevõtlusega ebaõnnestumise suhtes on keskmisest kõrgem. (Entrepreneurial ..., 2019) Venemaa madalale ettevõtlusaktiivsusele on otsitud mitmeid põhjendusi. Seawright et al. (2008, p. 520) uuring, milles võrreldi USA ja Venemaa mitteettevõtjaid ning alustavaid ettevõtjaid tõi välja, et Venemaa madala ettevõtlusaktiivsuse põhjused on seotud nii madalamate ettevõtlusalaste oskuste, ressurssidele juurdepääsu kui motivatsiooniga. Iakovleva et al. (2014) uuring on Venemaa madalat ettevõtlusaktiivsust põhjendanud alustavate ettevõtjate kehvade rahastamisvõimaluste, institutsiooniliste probleemide, samuti ettevõtlusalaste oskuste vähesusega.

Lisaks sellele, et Venemaa elanike ettevõtlusaktiivsus on madal nende kodumaal, on täheldatud ka Venemaalt pärit immigrantide madalat ettevõtlusaktiivsust välisriikides. Sellele annab kinnitust Soomes elavate Venemaalt pärit elanike kohta tehtud uuring, mille kohaselt ei alusta nad ettevõtlusega ka töötuks jäämise või selle ohu korral ning vaatamata kõrgele haridustasemele jäävad töötuks pikaks perioodiks. (Liuhto & Majuri, 2014, p. 211) Ka Norra kohta tehtud uuringu tulemused näitavad, et Venemaalt pärit immigrandid on Norra ettevõtjate seas alaesindatud, kuigi siin võib põhjuseks olla asjaolu, et Norras elavate Venemaa immigrantide seas on naiste osakaal kõrge ja teadupärast on ettevõtlusaktiivsus naiste seas madalam kui meeste hulgas (Vinogradov et al., 2010, p. 475).

Thurner et al. (2015, p. 124) kirjeldavad Venemaa ettevõtluskeskkonda kui koduriigis ettevõtlusega alustamist pigem takistava kui soodustavana. Olulisteks ettevõtlusega alustamise takistusteks on poliitiline ja õiguslik keskkond ning sellest tulenev kõrge määramatus. Puffer et al. (2010, p. 447) rõhutavad eraomandi vähest kaitset kui ettevõtlusbarjääri. Probleemiks on eraomandi kaitse kuritegevuse või avaliku võimu eest. Avalik võim on korrumppeerunud ning seetõttu on sagedased juhtumid, kus ettevõtete vara otsitakse läbi ja/või konfiskeeritakse ebaseaduslikult, kusjuures sellised aktsioonid võivad olla tellitud konkurentide või kuritegelike ühenduste poolt. Klarin ja Ray (2019) viitavad positiivsetele arengutele Venemaa poliitilises ja õiguslikus keskkonnas, mis on muutnud ettevõtluskeskkonda soodsamaks. Kasutusele on võetud korruptsioonivastaseid meetmeid ja viidud läbi maksureforme.

Institutsioonide kvaliteet on Venemaal võrdlemisi madal ning juurdepääs finantsressurssidele on samuti probleemiks (Thurner et al., 2015, p. 124). Need tegurid on takistuseks eriti väike- ja keskmiste ettevõtete arengule. Ettevõtlusega alustamist tajutakse Venemaal kui keerulist ja bürokraatlikku protsessi. Ettevõtlus on ülereguleeritud, kuid samas

ei suuda institutsioonid piisavalt tagada ettevõtjate õigusi. Regulatsioonid on kohati ettevõtjate jaoks ebaselged ning nende rakendamise praktikad ebaühtlased, mis suurendab õiguslikke riske. (Yukhanaev et al., 2015, p. 337-338) Madalat institutsioonide kvaliteeti ja õiguste vähest tagatust väljendavad äritegevuse lihtsuse (*Ease of Doing Business*) indeksi näitjad, millise Venemaa on 2019.a. tõusnud 28. kohale, kuid ettevõtte asutamise lihtsus järgi paikneb Venemaa 40. kohal ning võlausaldajate kaitse osas 57. kohal (World Bank, 2019). Venemaa institutsioone peetakse vähem ettevõtlust toetavaks võrrelduna mitmete Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega nagu Poola või Ungari (Aidis et al., 2008). Viimastel aastatel on ettevõtluskeskkond Venemaal siiski paranema hakanud ning on võetud kasutusele mitmeid uusi meetmeid alustavate ettevõtete toetamiseks, mille hulka kuuluvad uued ettevõtlustoetused, laenutoetused, nõustamis- ja infoteenused. Loodud on ärikiirendeid ja koostöökeskuseid. (Smirnov et al., 2020, p. 145)

Ettevõtlusega alustamist Venemaal takistab sealne kultuurikeskkond, milles paljudel inimestel on kujunenud eraettevõtlusesse ja eraomandisse negatiivsed hoiakud. Seda võib põhjendada ajaloolise taustaga, sest enne Nõukogude Liidu perioodi kuulus eraomand vaid üksikutele rikastele inimestele ning Nõukogude Liidu ajal sisuliselt puudus. 1990ndatel toimunud eraomandi tekkimist erastamiste kaudu tajuvad paljud inimesed ebaõiglasena ning sellele järgnenud perioodil on negatiivset suhtumist eraettevõtetesse puudutanud paljude ettevõtete finantsraskused koos nendega kaasnevate negatiivsete sotsiaalsete mõjudega. (Puffer et al., 2010, p. 448) Suhtumine eraettevõtlusesse on muutunud aegamööda positiivsemaks, kuid sellised arengud on olnud aeglased (Seawright et al., 2008, p. 515).

Venemaa kultuurikeskkonnaga seondub vajadus kasutada äritegevuses mitteformaalseid võrgustikke (Puffer et al., 2010, p. 450). Selle fenomeni kirjeldamiseks kasutatakse terminit „sehvt“ (vene keeles *blat*), mis tähendab nii era- kui avalikus sektoris valitsevat korruptiivset asjaajamiskultuuri, mille puhul eelistatakse tehingute teostamisel isiklike tuttavaid ning partnereid, kes on varasemalt isikult aidanud soodustingimustel tehingutega. See tekitab olukorra, milles samasse võrgustikku kuuluvad isikud teevad vastastikku üksteist soosivaid tehinguid ning kohtlevad ebavõrdselt isikuid, kes võrgustikku ei kuulu. Selline kultuur on välja kujunenud Nõukogude Liidu perioodil esinenud pideva defitsiidi tingimustes. (Karhunen et al., 2018, p. 403) „Sehvt“ muudab keeruliseks ettevõtlusega tegelemise ilma vajalikele võrgustikele ligipääsu omamata (Puffer et al., 2010, p. 450). Kuigi Venemaa on võtnud kasutusele korruptsioonivastaseid meetmeid, kasutavad Venemaa ettevõtjad endiselt olulisel määral mitteformaalseid võrgustikke, kuna selline vastastikune koostöö on kultuuris sügavalt juurdunud (Klarin & Ray, 2019). Venemaa

korruptiivne ärikultuur on ühelt poolt ettevõtlusega alustamist takistav tegur, kuid teiselt poolt muudab see sobivate kontaktide omamise korral ettevõtlusega tegelemist lihtsamaks. Selline kultuur soodustab siseturule ja avaliku sektori teenindamisele suunatud ettevõtlust, samas võib aga vähendada motivatsiooni tegelemaks innovaatilise ja välisturgudele suunatud ettevõtlusega, kuna korruptiivsed tehingud võivad olla kasulikumad. (Volchek et al., 2013, p. 341) Näitena võib tuua IT valdkonna, milles Venemaa avalik sektor eelistab kodumaised ettevõtteid, kuid nõudmised tarkvaralahendustele on tagasihoidlikud ja nende pakkumine ei nõua ettevõtetelt innovaatilisust (Mihailova et al., 2020). Eelneva põhjal võib järeldada, et inimesed, kellel ei ole vajalikele võrgustikele juurdepääsu, jäävad ettevõtjatena Venemaa siseturul halvemasse seisu ja põhimõtteliselt on võimalik, et see soodustab nende välisturul tegutsemist, kuna siseturul on konkurentsivõime madal. Sellisele võimalusele annavad kinnitust Nguyen et al. (2013, p. 73) tulemused, mille kohaselt ettevõtete poolt tajutavad ebasoodne institutsionaalne korraldus koduturul suunab neid otsima võimalusi välisturgudelt. Samuti näitavad Mihailova et al. (2015, p. 274) uurimistulemused, et rohkem rahvusvahelistuvad ettevõtted, kelle juht tajub kohalikku turgu reguleerivaid institutsioone negatiivsemalt.

Venemaa väike- ja keskmise suurusega ettevõtted on oma tegevuse ulatuse poolest enamasti piirkondlikud, mida väljendavad Venemaa ettevõtete seas korraldatud innovatsiooniuuringu tulemused. Suuremal osa ettevõtetest ei ole kliente ega partnereid väljaspool oma regiooni. Vaid 11,3% antud uuringus osalenud ettevõtetel on kliendid välisriikides. Kui välisriikidesse müüakse, siis peamiselt vaid endistesse NSVL liiduvabariikidesse. (Turner et al., 2015, p. 125)

Kuigi tulenevalt suurest rahvaarvust on kodumaine turg Venemaa ettevõtete jaoks väga suur, ei ole see nii kõikides tegevusvaldkondades. Kõrgetehnoloogiliste ettevõtete puhul on kodumaine nõudlus suhteliselt madal, mis soodustab nende välisturgudele laienemist. Venemaal on suhteliselt vähe kliente, kes oleksid teadlikud ja huvitatud innovaatilistest lahendustest ning kes on nõus ka nende eest maksma. Osade IT teenuste pakkumise jaoks on Venemaa infrastruktuur või toetavad teenused vähearenenud. Selles valdkonnas tegutsevate ettevõtete juhtidel on ka rohkem motivatsiooni välisturgudel tegutseda, kuna nende sotsiaalkultuurilised hoiakud soodustavad rohkem rahvusvahelise ettevõtlusega tegelemist. (Mihailova et al., 2020) Mihailova et al. (2015, p. 274) uurimistulemused on andnud samasuguseid tulemusi, et tegevuseala tehnoloogiaintensiivsus on positiivselt seotud Venemaa ettevõtete rahvusvahelistumisega. Samas koduturu maht antud tegevusalal on negatiivselt seotud välisturgudele minekuga.

Volchek et al. (2013) uurisid Venemaa väike- ja keskmise suurusega ettevõtete rahvusvahelistumise takistusi ja seda soodustavaid tegureid. Uuring põhines Moskva ja Peterburi puiduklastri ettevõtetel. Olulisemateks rahvusvahelistumise takistusteks osutusid poliitiline ebastabiilsus, korruptsioon, piiratud teadlikkus, suur patriotism ja kõrge võimudistants. Uuring tõi välja, et Venemaa ettevõtted näevad kasvuvõimalusi rohkem siseturul, kuid ollakse vähem teadlikud ettevõtlusvõimalustest välisriikides. Kõrge patriotism takistab samuti ettevõtlusvõimaluste leidmist ja ärakasutamist välismaal. Kõrge võimudistants Venemaa kultuuris raskendab välisturgudel tegutsemist, kuna Venemaa ettevõtjad on sellega harjunud ning see raskendab neil tegemast välispartneritega koostööd ja leidma huvide ühisosa. Rahvusvahelistumist soodustasid kõige rohkem nõudlus uute teadmiste järele ning juurdepääs rahastusele. Rahvusvahelistumine oli tõenäolisem ettevõtetes, kus valitses avatud suhtumine teadmiste jagamisse ja välispartneritega koostöö tegemisse probleemide lahendamisel.

Tsukanova (2019) uuring Venemaa väike- ja keskmiste ettevõtete kohta osundas sarnaselt Volchek et al. (2013) uuringule, et korruptsioon ja rahastuse saamine on Venemaa ettevõtete jaoks takistuseks välisturule sisenemisel. Väikestel ettevõtetel on vähe reserve ning krediitdiasutustele finantseerimise saamine on raskendatud. Kuigi Venemaal on kasutusel meetmed eksportivate ettevõtete toetuseks, siis saavad nendest kasu vaid väike osa ettevõtetest. Tsukanova (2019) uuring näitas, et nimetatud meetmetest toetuse saamist peetakse ebatõenäoliseks ning ka teadlikkus meetmetest ning usaldus riiklike institutsioonide suhtes on madal, mistõttu paljud ettevõtted ei hakkagi toetust taotlema.

Tsukanova ja Shirokova (2013, p. 54) uuring tõi välja kolm peamist takistust Venemaa väike- ja keskmiste ettevõtete rahvusvahelistumisele. Nendeks osutusid juurdepääs ressurssidele, infomatsiooni vähesus ning administratiivsed-normatiivsed piirangud. Venemaa ettevõtetel ei ole alati kapitali, töötajaid ja infrastruktuuri, mis on välisturgudel tegutsemiseks vajalikud ning ei suudeta neid ressursse ka hankida. Informatsiooni puuduse probleem seisneb välisturgude nõuete väheses tundmises, samuti suutmatuses saada infot võimalike partnerite kohta ning ka välismaiste ärivõimalustes väheses tajumises.

Mihailova et al. (2015, p. 274) uuringu tulemused rõhutavad ettevõtja isiklike tegurite tähtsust rahvusvahelistumise mõjurina. Välisturgudel tegutsemine on olulisel määral seotud sellega, milline on ettevõtte juhi isiklik sotsiaalne võrgustik välisriigis. See on ka põhjuseks, miks Venemaa ettevõtjatel on lihtsam tegutseda SRÜ riikides. Nende riikide puhul on isiklike kontaktide olemasolu tõenäolisem ning sarnasem kultuurikeskkond soodustab kontaktide

loomist. Ettevõtjaga seotud isiklikest teguritest osutus välisturgudel tegutsemisega olulisel määral seotuks ettevõtja globaalne orientatsioon.

Volchek et al. (2013, p. 341) uuring tõi välja, et Venemaa ettevõtjatel takistab välisturgudel tegutsemist negatiivne suhtumine neisse kohalike elanike poolt. Venemaa ettevõtjad hindavad, et neil on välisturgudel keeruline partnereid leida, sest sealsed ettevõtted ei usalda eriti Venemaa ettevõtteid. Tulenevalt välisriikide poolt tajutavast Venemaa poliitilisest ebastabiilsusest, peetakse koostööd Venemaa ettevõtetega riskantseks. Mihailova et al. (2020) uuring Venemaa tehnoloogiaettevõtete seas, aga tõi välja ettevõtete juhtide soovi välisturgudel tegutsemisega Venemaa ja selle ettevõtete mainet parandada, et näidata, et Venemaa ettevõtted suudavad pakkuda maailmatasemel tooteid ja teenuseid.

Vastavalt Shirokova ja McDougall-Covin (2012, p. 192) uurimistulemustele takistavad kultuurilised erinevused Venemaa ettevõtetel välisturgudele sisenemist. See kehtib nii Lääneriikide kui Aasiamaade turgude kohta ning Venemaa ettevõtted eelistavad turgusid, mis on nendele kultuuriliselt lähedasemad. Nimetatud uuringus selgus veel, et kohaliku vene kogukonna olemasolu sihtturul on soodustavaks teguriks välisturule sisenemisel. See võimaldab sellele turule müüa vene kultuuriga seotud tooteid. Vene kogukonna olemasolu võib olla ka soodustavaks teguriks kontaktide loomisel sihtturul, kuid antud uuringu tulemused kinnitasid vastupidist, sest uuringus osalenud märkisid, et selliste kontaktide loomine on keeruline ja kohalikud vene kogukonna liikmed ei ole usaldusväärsed äripartnerid, kes oleksid huvitatud pikaajalisest koostööst.

Saksamaa turul tegutsevate Vene ettevõtete kohta läbiviidud uuringu tulemused näitavad, et kõige suuremateks takistusteks välisturule sisenemisel on kohalikud seadused, bürokraatia ja proteksionism. Samuti on probleemideks tööseadusandlused ja konfliktid ametiühingutega. Harvemini nimetati antud uuringus turule sisenemise takistustena vähest informatsiooni, klientide nõudmiste ja turutingimuste ebapiisavat tundmist ning keelebarjääri. (Panibratov et al., 2018, p. 114-115)

Venemaa töötleva tööstuse ettevõtete kohta tehtud uuringu tulemused näitavad, et välisturule sisenemine on seotud ettevõtete intellektuaalse kapitaliga. Välisturule sisenemine on tõenäolisem kui ettevõttes on rohkem inim-, struktuuri- ja suhtekapitali. Seega soodustavad välisturule sisenemist töötajate kõrgem haridustase, juhtimissüsteemide arendamine, kvaliteedisertifikaadid, müügijuhtimise rakendamine ning koostöö välispartneritega. (Jardon & Molodchik, 2017, p. 592)

Venemaa ettevõtjate välisturgudel tegutsemise kohta annavad infot ka uuringuid, milles on käsitletud Venemaa ettevõtete poolt tehtavaid välisinvesteeringuid, kuna

ettevõtlusega alustamine Venemaa ettevõtja poolt välisriigis toob kaasa välisinvesteeringu, kui ta kasutab isiklikku või muud Venemaalt pärinevat kapitali. Nimetatud uuringute puhul tuleb siiski arvestada, et välisinvesteeringute tegijateks on peamiselt Venemaa suurettevõtted, mida on märkinud Anwar ja Mughal (2015, p. 2384). Seega on võimalik, et nende uuringute tulemused ei peegelda täpselt Venemaa väikeettevõtjate tegevust välisurgudel.

Venemaa ettevõtete välisinvesteeringute uuring näitas, et need investeeringud on positiivselt seotud Venemaa SKP kasvuga. Venemaa SKP suurenemine 1% võrra on seotud välisinvesteeringute suurenemisega ligikaudu samas mahu. (Kalotay & Sulastrarova, 2010, p. 137) Nii Kalotay ja Sulastratova (2010) kui Anwar ja Mughal (2015) uurimistulemused näitavad, et Venemaa ettevõtted valivad välisurgusid vastavalt nende riikide SKP elaniku kohta tasemele, mis tähendab, et rohkem laienetakse kõrgema majanduse arengutasemega riikidesse. Samuti annavad mõlemad uuringut kinnitust, et eelistatakse SRÜ riike. Anwar ja Mughal (2015) uuring tõi välja, et Venemaa ettevõtted eelistavad teha välisinvesteeringuid riikidesse, milles on rohkem loodusressursse. Viimane asjaolu näitab, et välisinvesteeringud on Venemaa ettevõtetel osaliselt ajendatud soovist kasutada toomises välisriikide ressursse ning investeeringute sihtriigid ei ole alati sihtturud toodangu müügi osas. Anwar ja Mughal (2015) uuring tõi veel välja, et välisinvesteeringud on negatiivselt seotud äritegevuse kuludega ehk investeeritakse rohkem riikidesse, kus need kulud on madalamad.

Venemaa IT ettevõtete kohta tehtud uuringu tulemused näitasid samuti, et enamasti laiendatakse oma tegevust SRÜ riikidesse või siis ka Aasiasse. Kuigi ettevõtete juhid sooviksid jõuda Lääne riikide turgudele, peetakse seda liiga riskantseks ning seetõttu on sinna jõudnud vaid üksikud Venemaa IT ettevõtted, mis enamasti on spetsialiseerinud mõnele kitsamale nišile. (Panibratov & Latukha, 2014, p. 47)

Venemaa ettevõtetel takistavad välisurule sisenemist ekspordi kaudu tollimaksud. Mõnede ettevõtete jaoks on need põhjuseks, mis ettevõtete juhtide hinnangul täielikult välistavad ekspordi majandusliku otstarbekuse. (Yukhanaev et al., 2015, p. 333) Eksportimine ei ole aga ainsaks võimaluseks välisurule sisenemiseks ning tollimaksude tõttu võivad Venemaa ettevõtted kasutada sisenemisvõimalusi, mille puhul toimub tootmine sihtturul kohapeal.

Tsukanova (2019) uuring Venemaa väike- ja keskmiste ettevõtete kohta tõi välja Venemaa maksusüsteemi kui eksportimist takistavad tegurid. Ettevõtluse maksukoormust peeti kõrgeks, mis paneb ettevõtteid maksudest hoiduma ja samal ajal takistab välisurgudele sisenemast. Magistritöö autor märgib, et Venemaa maksukeskkonna takistav mõju välisurgudel tegutsemisele sõltub sellest, millises ulatuses jääb ettevõtte tegutsema

Venemaal. Kui ettevõtte viib rohkem oma tegevust üle teise riiki, siis Venemaa maksukeskkonna mõju väheneb.

Nende uuringute kokkuvõtteks võib teha järgmised järeldused:

- ettevõtlusaktiivsus Venemaal on suhteliselt madal;
- Venemaa immigrantide ettevõtlusaktiivsus välisriikides on madal;
- ettevõtluse alustamisel ja väliturule sisenemisel on Venemaal probleemiks poliitilis-õiguslikud tegurid
- Venemaa inistutsioonid on ebastabiilsed, korrumpeerunud ja nõrgad, mis takistab ettevõtlusega alustamist
- Venemaa ettevõtjate jaoks on väliturugudele sisenemisel probleemiks välisriikides kehtivad piirangud
- paljud uuringud on toonud välja Venemaa ettevõtjate jaoks oluliste barjääridena ressursipuuduse seda nii kapitali, tööjõu kui info suhtes.
- mitmed Venemaa uuringud on osundanud kultuurilistele teguritele ning ettevõtja hoiakutele ja motivatsioonile kui ettevõtlust takistavatele teguritele;

Detailsemalt on kokkuvõtte ettevõtluse ja väliturude sisenemise takistuste kohta erinevate uuringute kaupa esitatud lisas A.

2. Ettevõtlusbarjääride tunnetamine Venemaa päritolu ettevõtjate poolt – empiiriline analüüs

2.1. Andmed ja metoodika

Eestis tegutsevate Venemaa ettevõtjate uuringu läbiviimisel rakendati ettevõtjate seas kombineeritud metoodikat (*mixed methods study*). Kombineeritud metoodika eeliseks teiste uurimismeetodite ees on sama nähtuse kohta mitmekülgsema teabe saamine, sealjuures nähtuse seni teadmata aspektide avastamine. Samuti võimaldab kvantitatiivse ja kvalitatiivse analüüsi koos rakendamine saada täpsustavat teavet kvantitatiivse analüüsi tulemuste kohta. (Driscoll et al., 2007). Valikut kombineeritud metoodika kasuks soodustas Chandra et al. (2020) seisukoht, et senised välisriigis ettevõtluse alustamise uuringud on enamasti kas vaid kvantitatiivsed või kvalitatiivsed, kuid uurimisviiside kombineerimine võimaldaks antud teematikat terviklikumalt ja sügavamalt käsitleda. Magistritöös kombineeriti omavahel kirjalikku ankeetküsitlust ja poolstruktureeritud intervjuusid.

Ankeetküsitluse rakendamine on sobiv arvestades töö eesmärki, mis nõuab erinevat tüüpi ettevõtlusega alustamise takistuse intensiivsuse väljaselgitamist ja võrdlemist.

Ankeetküsitlus on olnud valdavaks andmekogumismeetodiks enamikus alapeatükis 1.3 käsitletud varasemates uuringutes Venemaa ettevõtjate ettevõtluse alustamise ja välisturule sisenemise barjääridest (Seawright et al., 2008; Tsukanova & Shirokova, 2013; Volchek et al., 2013; Mihailova et al., 2015; Thurner et al., 2015; Jardon & Molodchik, 2017; Panibratov et al., 2018; Tsukanova, 2019).

Poolstruktureeritud intervjuude kasutamine võimaldab käesolevast töös saada sügavamat teavet ettevõtlusega alustamise takistuste kohta Eestis. Sarnast metoodikat, kus kombineeritakse ankeetküsitlust ja intervjuusid rakendasid välisturule sisenemise barjääride uurimisel Thurner et al. (2015), kes lisaks küsimustikule viisid täiendavalt läbi süvaintervjuusid väikese ettevõtjate arvuga, et selgitada välja täpsemalt ettevõtlusbarjääride olemust ja põhjuseid.

Küsitluse ankeet (Lisa B) koostati magistritöö autori poolt tuginedes kirjanduse ülevaates käsitletud erinevate autorite poolt välja toodud ettevõtlusega alustamise ja välisturule sisenemise takistuste liigitusele. Küsitluse ankeet koosneb järgmistest osadest:

- küsimused ettevõtja taustaandmete ja ettevõtluskogemuse kohta;
- küsimused ettevõtjaga seotud takistuste kohta;
- küsimused ettevõttega seotud takistuste kohta;
- küsimused väliskeskkonnaga seotud takistuste kohta.

Ankeedi kõige olulisema osa moodustavad küsimused erinevat tüüpi ettevõtlusega alustamise ja välisturule sisenemise takistuste kohta. Need küsimused on kõige otsesemalt seotud töö eesmärgi saavutamise, sest nende vastuste põhjal selgus, millised on kõige intensiivsemad barjäärid ettevõtluse alustamiseks Eestis. Ankeedis olid väited, millele küsitlusele vastajad said anda hinnanguid 7-pallisel Likerti skaalale vastavalt sellele kui tugevaks nad väites sisalduvat Eestis ettevõtlusega alustamise barjääri tajusid. Likerti skaalat on varasemates sarnasel teemal tehtud uuringutes rakendanud Tsukanova & Shirokova (2013), Mihailova et al. (2015) ning Tsukanova (2019). Magistritöö autor otsustas 7-pallise skaala rakendamise kasuks põhjusel, et laiem skaala võib anda rohkem variatiivsust küsitluse vastustes, mistõttu annab see võimaluse vastajatele oma seisukohti täpsemalt väljendada (Joshi et al., 2015: 398), mis võimaldab paremini välja selgitada, milliseid ettevõtlusbarjääre tajutakse intensiivsemana. Mihailova et al. (2015) ning Tsukanova (2019) on küll rakendanud 5-pallist skaalat, kuid autor otsustas rakendada siiski 7-pallist skaalat, et saada täpsemaid tulemusi.

Küsitluse ankeet sisaldas ka küsimusi ettevõtja taustaandmete (sugu, vanus, kodakondsus, tegevusala) ning varasema ettevõtluskogemuse kohta enne ettevõtlusega alustamist Eestis. See võimaldab võrrelda analüüsis ettevõtjaid, kes alustasid ettevõtlusega esmakordselt Eestis, ja vastajaid, kellel oli juba varasem ettevõtluskogemus. Samuti on ankeedis küsimus, millega selgitati välja, kas tegemist oli juba varem Venemaal (või mõnes muus välisriigis) tegutseva ettevõtte tegevuse laiendamisega Eestisse või uue Venemaal tegutsevate ettevõtetega mitteseotud ettevõtte asutamisega või omandamisega Eestis.

Intervjuu küsimused (Lisa D) moodustati töö autori poolt lähtuvalt töö eesmärgist ja kirjanduse ülevaates käsitletud erinevate seisukohtadest. Intervjuu esimesed küsimused oli ettevõtja tausta väljaselgitamiseks. Ettevõtjalt küsiti tegevusvaldkonna ja varasema ettevõtluskogemuse ning varasemate seoste kohta Eestiga. Järgenvalt paluti ettevõtjal kirjeldada ettevõtlusega alustamist Eestis ja põhjendada, miks otsustati valida Eesti ettevõtte teguskohtaks. Sellele järgnesid küsimuse ettevõtlusega alustamise takistuste kohta Eestis. Viimasena paluti anda ettevõtjatel hinnang tänasele Eesti ettevõtluskeskkonnale ning võimalustele Eestis ettevõtlusega alustamiseks. Samuti paluti hinnangut, kas ja kuidas ettevõtja Vene päritolu mõjutanud võimalusi ettevõtlusega alustamiseks Eestis.

Uuringu valimisse kuuluvad hiljuti Eesti turul äri alustanud Venemaa ettevõtjad. Valimisse kaasamise eelduseks oli, et tegemist oli Venemaal elava või sealt pärit ettevõtjaga, kes on ajavahemikus 2017-2020 juhtinud vähemalt ühte ettevõtet, mis esmakordselt sisenes Eesti turule aastatel 2010-2021.

Uuringu valim moodustati mitmeid erinevaid viise kombineerides. Suurim osa valimist moodustati infoportaali teatmik.ee andmebaasi põhjal. Andmebaasist valiti välja ettevõtte, mille kontakttelefoni number oli Venemaa suunakoodiga ning mille juhtkonna aadress oli märgitud Venemaal. Selliseid ettevõtteid oli kokku 1 231. Täiendavalt kasutas autor valimi koostamisel kasutas autor isiklike kontakte Eestis tegutsevate Venemaalt pärit ettevõtjate seas. Samuti kasutas autor lumepallivalimit, paludes uuringus osalevatel ettevõtetel soovitada uuringu jaoks teisi Eestis tegutsevaid Venemaa ettevõtjaid. Lumepallivalimi kasutamine on sobiv raskesti piiritletavate populatsioonide uurimisel (Dusek et al., 2015: 281) ning käesolevas töös oli selle kasutamine õigustatud, sest kõiki Eestis tegutsevaid Venemaa ettevõtjaid on keeruline tuvastada. Intervjueeritavad ettevõtjad otsis autor oma isiklike kontaktide kaudu.

Küsitluse oli koostatud vene keeles ning ka intervjuud viidi läbi vene keeles, milleks magistr töö autor tõlkis küsitluse ankeedi (Lisa C) ja intervjuu küsimused (E). Töö autor saatis infoportaali teatmik.ee kaudu väljavalitud ettevõtete telefoninumbritele sms-i palvega

vastata küsimustikule ning seejärel saatis autor vastajatele e-kirja. Ülejäänud valimisse kaasatud ettevõtjatega võttis autor ühendust e-kirja teel. Küsitlusele vastamine toimus kahel erineval viisil: teatmik.ee kontaktid vastasid elektroonilisel küsitlusvormile, ülejäänud valimisse kaasatud ettevõtjad e-posti teel saadetud küsitlus ankeedi failile. Küsitlusel vastamine toimus 2021.a. märtsis, aprillis ja mais.

Intervjuud viidi läbi tulenevalt COVID-19 pandeemiast läbi veebipõhiselt kasutades selleks Zoom ja Skype keskkondi. Ettevõtjalt küsiti nõusolek intervjuu salvestamiseks. Intervjuud toimusid 2021. a. aprillis ja mais.

Küsitluse tulemuste analüüsis leiti väidetele antud hinnangute aritmeetilised keskmised. Selle põhjal selgitati välja, millised barjäärid takistavad intensiivsemalt ettevõtlusega alustamist Eestis. Tulemuste analüüsis võrreldi väidete hinnangute aritmeetilisi keskmiseid vastavalt ettevõtluse alustamise ajale, varasemale ettevõtluskogemusele ning rakendatud Eesti turule sisenemise võimalusele (olemasoleva ettevõtte tegevuse laiendamine Eestisse või sõltumatu ettevõttega alustamine Eestis). Hinnangute võrdlemisel kasutati t-testi, mille juures valiti olulisuse nivooks 0,05.

Intervjuude analüüsis kasutati sisuanalüüsi. Autor moodustas intervjuueeritavate poolt väljatoodud ettevõtlusega alustamise takistustest kategooriad. Lähtudes kvantitatiivse sisuanalüüsi põhimõtetest esitati takistuste esinemissagedused. Intervjuueeritavate vastuste iseloomustamiseks toodi välja tsitaadid intervjuudest. Intervjuueeritavatele tagati anonüümsus, ettevõtjad on intervjuude tulemuste esitamisel tähistatud numbritega ning tsitaatidele on viidatud vastavalt numbritele, näiteks E1 või E3.

2.2. Küsitluse tulemused

Valimi üldiseloostus. Ettevõtjate küsitlusele laekus 61 täidetud ankeeti. Küsitlusele vastanud ettevõtjatest 53 (87%) olid mehed ja 8 naised (13%). Vanuse järgi jäi nendest 1 (2%) vanusevahemikku 18-24 aastat, 13 (21%) vahemikku 25-34 eluaastat, 27 (44%) vahemikku 35-44 eluaastat, 18 (30%) vahemikku 45-54 eluaastat ja 2 (22%) vahemikku 55-64 eluaastat. Seega võib väita, et uuringus osalenute seas on ülekaalus nooremad ettevõtjad.

Kõik küsitlusele vastanud ettevõtjad osutasid väikeettevõtete juhtideks. Nendest 53 ettevõtja (87%) puhul jäi töötajate arv alla 10; 8 ettevõtjat (13%) juhtisid ettevõtteid, mille töötajate arv oli vahemikus 11 kuni 49 inimest.

2 ettevõtjat (3%) juhivad ettevõtteid, mille aastane müügitulu jääb vahemikku 1-5 miljonit eurot. 17 ettevõtja (28%) puhul on aastakäive vahemikus 100 000 – 1 000 000 eurot. 42 ettevõtjat (69%) juhivad ettevõtteid, mille aastane müügitulu on vähem kui 100 000 eurot.

Uuringus osalenud ettevõtjad juhivad peamiselt teenindussektoris tegutsevaid ettevõtteid, kuivõrd töötleva tööstuse ettevõtjaid on vaid 6 (10%). Kõige rohkem ettevõtjaid tegeleb infotehnoloogia, kaubanduse ning konsultatsiooni, juriidiliste jm äriteenustega. (Tabel 2) Kaks ettevõtjat ei avaldanud oma tegevusala.

Tabel 2

Küsitluses osalenud ettevõtjate jagunemine tegevusala järgi

Tegevusala	Ettevõtjate arv
Infotehnoloogia	16
Kaubandus	12
Konsultatsiooni, juriidilised jm äriteenused	9
Töötlev tööstus	6
Meelelahutus	3
Isikuteenindus	3
Finantsteenused	3
Toitlustus	2
Haridus ja teadus	2
Turism	1
Ehitus	1
Kinnisvara	1

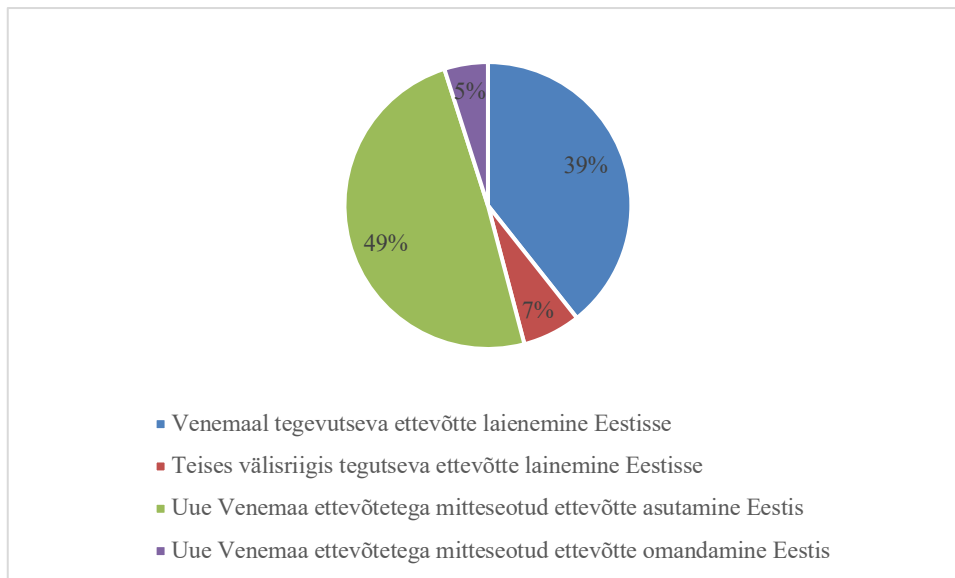
Allikas: autori koostatud

Küsitlusuuringus osalenud ettevõtjatest 15 (25%) puudus varasem ettevõtluskogemus, seega 46 ettevõtjat (75%) oli varasema ettevõtluskogemusega. Kõige rohkem oli neid, kelle varasem ettevõtluskogemus oli seotud vaid Venemaaga – 35 ettevõtjat (57%). 3 ettevõtjat (5%) omasid varasemat ettevõtluskogemust vaid teistest välisriikidest peale Venemaa. 8 ettevõtjat (13%) olid eelneva ettevõtluskogemusega nii Venemaalt kui mõnest teisest riigist.

Keskmine varasema ettevõtluskogemuse kestus oli 8,9 aastat ning selle standardhälve oli 8,7 aastat. Kõige pikem eelnev ettevõtluskogemus oli 29 aastat. Analüüsi otstarbel jagati ettevõtjad kaheks: varasem ettevõtluskogemus kuni 6 aastat ja varasem ettevõtluskogemus 7 aastat ja rohkem.

Uuringus osalenud ettevõtjad on Eestis äriaga alustanud ajavahemikul 2011-2021. Nendest 20 (33%) on seda teinud aastatel 2011-2017 ning ülejäänud 41 (67%) aastatel 2018-2021. Seega enamus uuritavatest ettevõtjatest on sisenenud Eesti turul viimasel kolmel aastal.

Eesti turule sisenemine on 28 juhul (46%) toimunud läbi juba varem tegutsenud ettevõtte sisenemise Eesti turule. Nendest 24 ettevõtet on tegutsenud varasemalt Venemaa turul ja 4 ettevõtet mõne teise välisriigi turul. 30 juhul (49%) on turule sisenemine toimunud läbi uue ettevõtte asutamise Eestis, mis ei ole Venemaal tegutseva ettevõttega seotud. Uuringus osalenute seas oli 3 ettevõtjat (5%), kes sisenesid Eesti turule läbi varemalt juba Eestis tegutsenud ettevõtte omandamise. (Joonis 2)

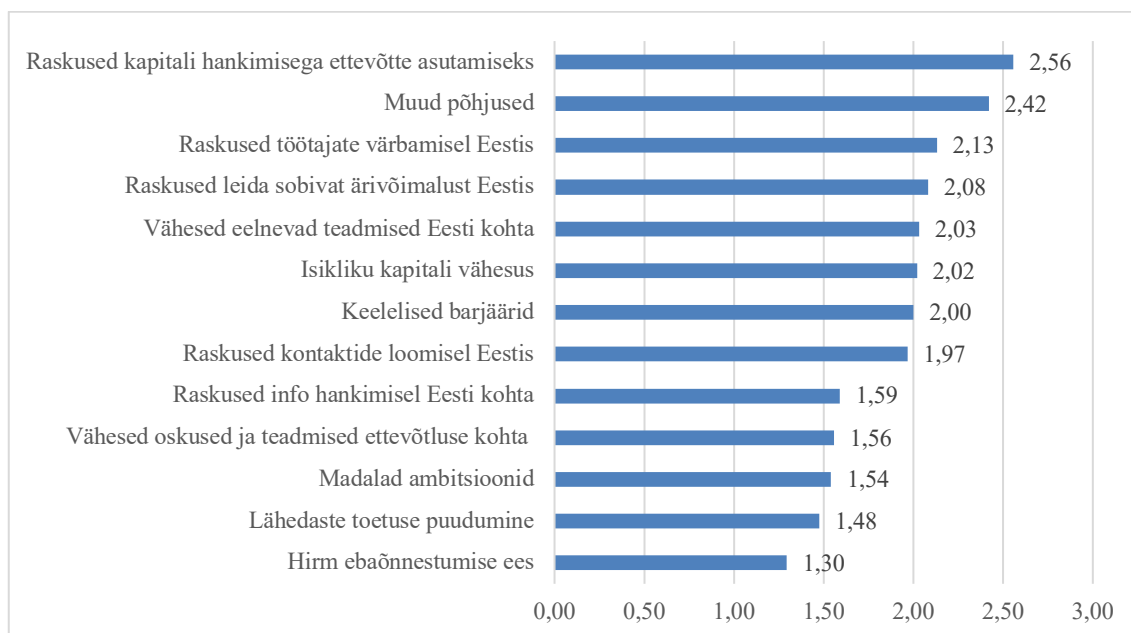


Joonis 2. Ettevõtjate jagunemine Eesti turule sisenemise viisi järgi

Allikas: autori koostatud

Ettevõtjaga seotud takistused. Ettevõtjate küsitluse tulemuste põhjal võib kõige olulisemaks ettevõtjaga seotud takistuseks Eesti turule sisenemiseks pidada raskuseid kapitali hankimiseks. Kuna selle takistuse hinnangu aritmeetiline keskmine on 2,56 palli 7-pallisel skaalal, siis saab seda lugeda siiski vaid mõõduka või isegi nõrga intensiivsusega barjääriks. Teisele kohale jäävad ettevõtjaga seotud takistustest muud takistused. Nende hulgas nimetasid ettevõtjad ülekaalukalt kõige rohkem raskuseid pangakonto avamisega, mis aga olemuse poolest kuulub väliskeskkonnaga seotud barjäärade hulka. Samuti nimetati muude takistustena raskuseid elamisloa hankimisel, Eesti turu vähest tundmist, teise rahvusesse kuulumist, raskuseid kommunikatsiooni korraldamisel Venemaaga.

Kolmandale kohale jäävad raskused töötajate värbamisel Eestis ja neljandale kohale raskused leida sobivat äriühimalust Eestis. Suuremas osas on ettevõtjaga seotud takistuste hinnangute keskväärtused on väga madalad, mis näitab, et need takistused ei ole suured. (Joonis 3)



Joonis 3. Ettevõtjate hinnangute aritmeetilised keskmised ettevõtja endaga seotud takistustele
Allikas: autori koostatud

Ettevõtja endaga seotud takistuste osas näitavad küsitluse tulemused, et väiksema varasemaga ettevõtluskogemuse puhul tajutakse takistusi intensiivsematena. See kehtib kolme takistuse puhul (Tabel 3).

Tabel 3

Ettevõtja endaga seotud takistuste võrdlus varasema ettevõtluskogemuse järgi

Takistus	Kuni 6 a	7 a ja rohkem	t	p
Vähesed oskused ja teadmised ettevõtluse kohta	1,97 (1,45)	1,16 (0,45)	2,91	0,006
Madalad ambitsioonid	1,73 (1,26)	1,35 (0,71)	1,44	0,156
Hirm ebaõnnestumise ees	1,33 (0,66)	1,26 (0,68)	0,44	0,663
Lähedaste toetuse puudumine	1,77 (1,36)	1,19 (0,48)	2,19	0,035
Raskused leida sobivat ärivõimalust Eestis	2,27 (1,70)	1,90 (1,30)	0,94	0,351
Isikliku kapitali vähesus	2,54 (1,97)	1,50 (0,81)	2,51	0,017
Raskused kapitali hankimisega ettevõtte asutamiseks	3,00 (2,23)	2,13 (1,21)	1,82	0,075
Raskused töötajate värbamisel Eestis	2,00 (1,26)	2,26 (1,65)	0,68	0,456
Vähesed eelnevad teadmised Eesti kohta	2,10 (1,09)	1,97 (1,08)	0,48	0,636
Raskused info hankimisel Eesti kohta	1,63 (1,04)	1,55 (0,77)	0,37	0,716
Keelelised barjäärid	2,17 (1,93)	1,84 (1,44)	0,90	0,370
Raskused kontaktide loomisel Eestis	2,07 (1,48)	1,87 (1,43)	0,52	0,602
Muud põhjused	2,62 (2,40)	2,23 (2,29)	0,59	0,557

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas $p < 0,05$

Allikas: autori koostatud

Kuni 6-aastase eelneva ettevõtluskogemusega ettevõtjad tajuvad suhteliselt intensiivsemate barjääridena enda väheseid oskuseid ja teadmisi ettevõtluse kohta, lähedaste toetuse puudumist ning isikliku kogemuse puudumist. Ülejäänud takistuste puhul olulisi erinevusi ettevõtluskogemus alusel ei tuvastatud.

Ettevõtjaga seotud takistused Eestis äri alustamiseks ei ole aja jooksul kuigi palju muutunud. Statistiliselt olulise erinevusena saab välja tuua vaid raskused töötajate värbamisel Eestis. Selle barjääri intensiivsus on aastatel 2018-2021 ettevõtlusega alustanutel oluliselt madalam kui ettevõtjatel, kes sisenesis Eesti turule varasemalt. Kui aastatel 2011-2017 alustanute jaoks olid raskused töötajate värbamisel tugevuselt teiseks ettevõtja endaga seotud takistuseks, siis hiljem alustanud ettevõtjate jaoks ei ole see takistus enam tähtsamate hulgas. (Tabel 4) See näitab, et töötajate värbamine Eestis võib olla muutunud Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks aja jooksul lihtsamaks.

Tabel 4

Ettevõtja endaga seotud takistuste võrdlus Eestis ettevõtlusega alustamise järgi

Takistus	2011-2017	2018-2021	t	p
Väheseid oskused ja teadmised ettevõtluse kohta	1,74 (1,32)	1,48 (1,04)	0,83	0,410
Madalad ambitsioonid	1,58 (1,22)	1,52 (0,94)	0,19	0,848
Hirm ebaõnnestumise ees	1,32 (0,75)	1,29 (0,64)	0,16	0,872
Lähedaste toetuse puudumine	1,63 (1,21)	1,40 (0,96)	0,78	0,436
Raskused leida sobivat äri võimalust Eestis	2,26 (1,52)	2,00 (1,51)	0,63	0,533
Isikliku kapitali vähesus	2,29 (1,64)	1,92 (1,55)	0,74	0,462
Raskused kapitali hankimisega ettevõtte asutamiseks	3,00 (1,83)	2,36 (1,91)	1,23	0,220
Raskused töötajate värbamisel Eestis	2,69 (1,57)	1,88 (1,37)	2,03	0,047
Väheseid eelnevad teadmised Eesti kohta	2,16 (1,12)	1,98 (1,07)	0,61	0,547
Raskused info hankimisel Eesti kohta	1,37 (0,68)	1,68 (0,98)	1,48	0,145
Keelelised barjäärid	2,05 (1,18)	1,98 (1,52)	0,19	0,847
Raskused kontaktide loomisel Eestis	2,21 (1,27)	1,86 (1,22)	0,88	0,352
Muud põhjused	1,71 (1,86)	2,68 (2,45)	1,53	0,138

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas p < 0,05

Allikas: autori koostatud

Eesti turule sisenemise viis ei ole enamikel juhtudel seotud ettevõtjaga seotud takistuste intensiivsusega seotud. Ainsaks oluliseks erinevuseks on, et kui on asutatud uus ettevõtte, siis on väheseid oskused ja teadmised ettevõtluse kohta osutunud intensiivsemaks barjääriks kui nendel ettevõtjatel, kes on laiendanud olemasoleva ettevõtte tegevuse Eestisse.

Kuna aga vähesed oskused ja teadmised ettevõtluse kohta on üldiselt nõrga intensiivsusega barjääriks, siis sisuliselt nimetatud erinevus ei oma suurt tähtsust. (Tabel 5)

Tabel 5

Ettevõtja endaga seotud takistuste võrdlus Eesti turule sisenemise viisi järgi

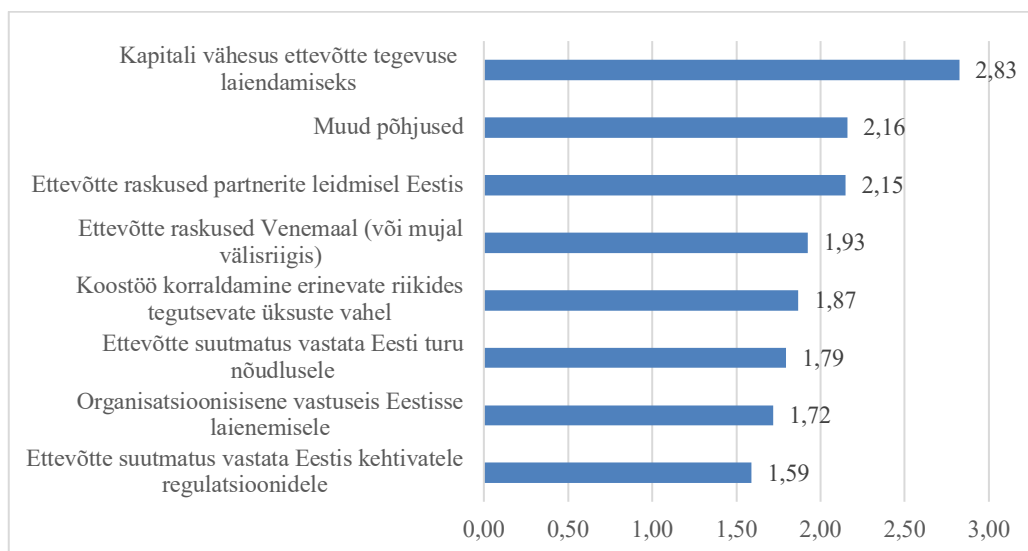
Takistus	Laienemine	Uus ettevõtte	t	p
Vähesed oskused ja teadmised ettevõtluse kohta	1,21 (0,63)	1,85 (1,37)	2,38	0,022
Madalad ambitsioonid	1,46 (0,88)	1,61 (1,14)	0,54	0,595
Hirm ebaõnnestumise ees	1,18 (0,48)	1,39 (0,79)	1,31	0,195
Lähedaste toetuse puudumine	1,29 (0,60)	1,64 (1,29)	1,39	0,171
Raskused leida sobivat ärivõimalust Eestis	2,04 (1,53)	2,12 (1,52)	0,22	0,828
Isikliku kapitali vähesus	1,74 (1,36)	2,24 (1,70)	1,15	0,254
Raskused kapitali hankimisega ettevõtte asutamiseks	2,64 (1,87)	2,48 (1,94)	0,32	0,748
Raskused töötajate värbamisel Eestis	1,93 (1,33)	2,30 (1,57)	0,99	0,342
Vähesed eelnevad teadmised Eesti kohta	1,96 (1,10)	2,09 (1,07)	0,45	0,652
Raskused info hankimisel Eesti kohta	1,57 (0,84)	1,61 (0,97)	0,15	0,883
Keelelised barjäärid	1,93 (1,44)	2,06 (1,41)	0,36	0,720
Raskused kontaktide loomisel Eestis	1,68 (1,02)	2,21 (1,71)	1,51	0,138
Muud põhjused	2,39 (2,50)	2,45 (2,23)	0,09	0,931

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas

$p < 0,05$

Allikas: autori koostatud

Ettevõttega seotud takistused. Ettevõttega seotud takistuste kohta andsid hinnangud ainult need ettevõtjad, kes olid Eestis äri alustanud olemasoleva ettevõtte tegevuse Eestisse laiendamise kaudu. Ülekaalukalt kõige tugevamaks takistuseks osutus kapitali vähesus ettevõtte tegevuse laiendamiseks ning teisele kohale jäid muud põhjused (Joonis 4). Ka selle küsimuse juures märgiti muude põhjustel all kõige rohkem raskuseid pangakonto avamisel, aga ka raskuseid piiriületusel. Kolmandale kohale jäid raskused partnerite leidmisel Eestis.



Joonis 4. Ettevõtjate hinnangute aritmeetilised keskmised ettevõttega seotud takistustele

Allikas: autori koostatud

Ettevõttega seotud takistuste juures ei tuvastatud t-testi alusel ühtegi statistiliselt olulist erinevust ettevõtluskogemuse alusel. (Tabel 6). Seega võib väita, et lühema ja pikema varasema ettevõtluskogemusega ettevõtjad on tajunud ettevõttega seotud barjääride intensiivsust võrdselt.

Tabel 6

Ettevõttega seotud takistuste võrdlus varasema ettevõtluskogemuse järgi

Takistus	Kuni 6 a	7 a ja rohkem	t	p
Kapitali vähesus ettevõtte tegevuse laiendamiseks	3,06 (2,39)	2,65 (1,73)	0,64	0,524
Ettevõtte raskused kapitali hankimisel Eestisse laienemiseks	2,67 (1,81)	2,95 (1,93)	0,48	0,634
Organisatsioonisisene vastuseis Eestisse laienemisele	1,94 (1,68)	1,55 (0,86)	0,89	0,384
Koostöö korraldamine erinevate riikides tegutsevate üksuste vahel	1,63 (1,09)	2,05 (1,56)	0,93	0,360
Ettevõtte suutmatust vastata Eestis kehtivatele regulatsioonidele	1,82 (1,59)	1,41 (0,91)	0,96	0,347
Ettevõtte suutmatust vastata Eesti turu nõudlusele	2,00 (1,58)	1,64 (1,14)	0,84	0,408
Ettevõtte raskused partnerite leidmisel Eestis	2,28 (1,67)	2,05 (1,50)	0,46	0,646
Ettevõtte raskused Venemaal (või mujal välisriigis)	2,06 (1,73)	1,82 (1,65)	0,44	0,661
Muud põhjused	1,43 (1,13)	2,58 (2,68)	1,31	0,210

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas $p < 0,05$

Allikas: autori koostatud

Eestis ettevõtluse alustamise aasta järgi saab välja tuua kaks ettevõttega seotud takistust, mida aastatel 2018-2021 alustanud ettevõtjad tajuvad intensiivsemana kui varem Eesti turule sisenenud ettevõtjad. Hiljem alustanud ettevõtjad peavad ettevõtte raskuseid Venemaal või mujal välisriigis intensiivsemaks barjääriks. Samuti peavad hiljem alustanud ettevõtjad muid põhjuseid intensiivsemaks barjääriks. (Tabel 7) Muud põhjused on siinkohal peamiselt raskused pangakonto avamisel Eestis.

Tabel 7

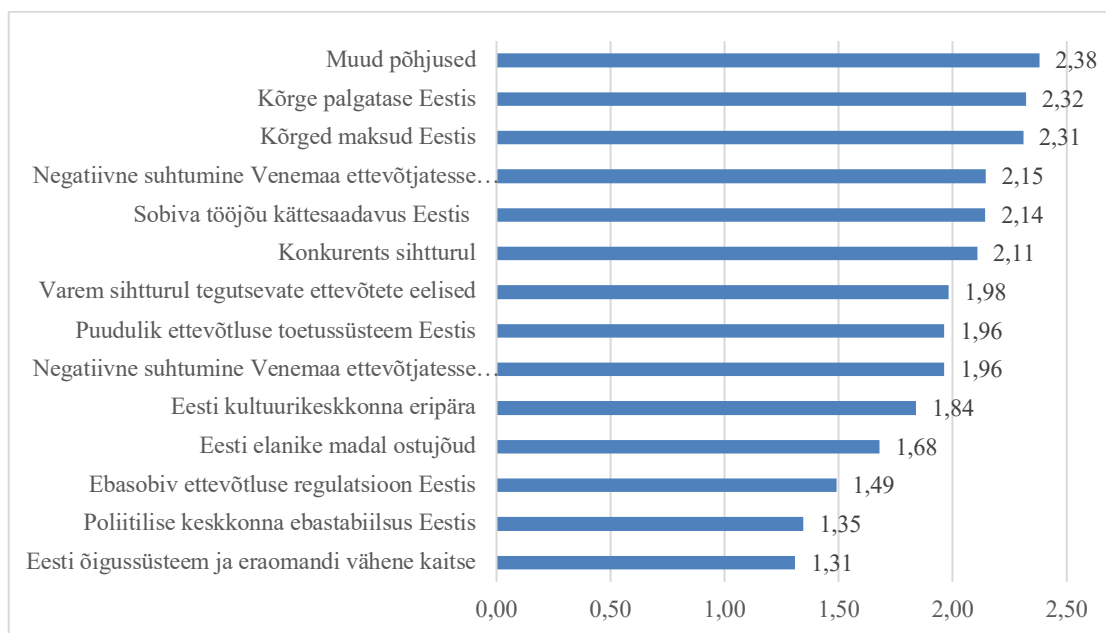
Ettevõttega seotud takistuste võrdlus Eestis ettevõtlusega alustamise järgi

Takistus	2011-2017	2018-2021	t	p
Kapitali vähesus ettevõtte tegevuse laiendamiseks	2,75 (1,77)	2,86 (2,17)	0,15	0,881
Ettevõtte raskused kapitali hankimisel Eestisse laienemiseks	3,00 (1,54)	2,75 (2,01)	0,38	0,703
Organisatsioonisisene vastuseis Eestisse laienemisele	1,83 (1,34)	1,67 (1,27)	0,37	0,719
Koostöö korraldamine erinevate riikides tegutsevate üksuste vahel	2,36 (1,75)	1,67 (1,18)	1,43	0,160
Ettevõtte suutmatust vastata Eestis kehtivatele regulatsioonidele	1,92 (1,56)	1,44 (1,09)	1,09	0,282
Ettevõtte suutmatust vastata Eesti turu nõudlusele	2,33 (1,83)	1,56 (1,01)	1,71	0,095
Ettevõtte raskused partnerite leidmisel Eestis	2,75 (2,05)	1,89 (1,26)	1,62	0,113
Ettevõtte raskused Venemaal (või mujal välisriigis)	1,33 (0,65)	2,18 (1,91)	2,08	0,045
Muud põhjused	1,00 (0,00)	2,29 (2,37)	16,00	0,038

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas $p < 0,05$

Allikas: autori koostatud

Väliskeskkonnaga seotud takistused. Väliskeskkonnaga seotud teguritest on uuringus osalenud ettevõtjate jaoks kõige tugevamaks takistuseks muud põhjused. Nende juures nimetati jällegi raskuseid pangakonto avamisel ja piiride sulgemist. Väliskeskkonnaga seotud takistustest tugevamateks osutusid veel kõrge palgatase ja maksud Eestis, negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt, sobiva tööjõu kättesaadavus ning konkurents sihtturul. (Joonis 6). Kokkuvõtvalt saab öelda, et väliskeskkonnaga seotud takistused ei ole olnud kuigi tugevad.



Joonis 6. Ettevõtjate hinnangute aritmeetilised keskmised väliskeskkonnaga seotud takistustele

Allikas: autori koostatud

Väliskeskkonnaga seotud teguritest on varasema lühema ettevõtluskogemusega Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks Eesti elanike madal ostujõud olnud suhteliselt tugevamaks takistuseks. Teiste väliskeskkonnaga seotud barjääride osas ei esinenud statistiliselt olulisi erinevusi vastavalt varasemale ettevõtluskogemusele. (Tabel 8)

Ettevõtlusega Eestis alustamise aasta järgi on varasematel aastatel alustanud ettevõtjate jaoks olnud suhteliselt tugevamateks takistuseks negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt. Aastatel 2018-2021 alustanute jaoks on suhteliselt tugevamaks takistuseks olnud muud põhjused. (Tabel 9) Need tulemused viitavad sellele, et Eesti riigiasutuste suhtumine Venemaalt pärit ettevõtjatesse võib olla aja jooksul paranenud. Samuti näitavad need tulemused seda, et pangakontode avamise raskused, mis on peamine muude põhjuste hulgas, on muutunud viimastel aastatel Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks olulisemaks takistuseks.

Tabel 8

Väliskeskkonnaga seotud takistuste võrdlus varasema ettevõtluskogemuse järgi

Takistus	Kuni 6 a	7 a ja rohkem	t	P
Eesti elanike madal ostujõud	2,07 (1,66)	1,31 (0,71)	2,21	0,034
Sobiva tööjõu kättesaadavus Eestis	2,00 (1,11)	2,28 (1,81)	0,69	0,492
Kõrge palgatase Eestis	2,33 (1,47)	2,31 (1,63)	0,06	0,956
Eesti kultuurikeskkonna eripära	2,07 (1,47)	1,62 (1,18)	1,28	0,206
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti elanike poolt	1,89 (1,42)	2,04 (1,64)	0,35	0,752
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt	1,81 (1,30)	2,45 (2,39)	1,27	0,210
Konkurents sihtturul	2,15 (1,38)	2,07 (1,44)	0,21	0,834
Varem sihtturul tegutsevate ettevõtete eelised	2,11 (1,55)	1,86 (1,21)	0,68	0,500
Kõrged maksud Eestis	2,42 (1,79)	2,21 (1,82)	0,44	0,660
Ebasobiv ettevõtluse regulatsioon Eestis	1,67 (1,21)	1,32 (1,02)	1,15	0,257
Puudulik ettevõtluse toetussüsteem Eestis	2,11 (1,63)	1,82 (1,42)	0,71	0,483
Poliitilise keskkonna ebastabiilsus Eestis	1,52 (0,94)	1,18 (0,55)	1,64	0,109
Eesti õigussüsteem ja eraomandi vähene kaitse	1,52 (1,11)	1,11 (0,42)	1,96	0,059
Muud põhjused	1,82 (1,94)	2,85 (2,88)	1,04	0,311

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas

p < 0,05

Allikas: autori koostatud

Tabel 9

Väliskeskkonnaga seotud takistuste võrdlus Eestis ettevõtlusega alustamise järgi

Takistus	2011-2017	2018-2021	t	p
Eesti elanike madal ostujõud	1,89 (1,41)	1,57 (1,26)	0,88	0,381
Sobiva tööjõu kättesaadavus Eestis	2,37 (1,34)	2,03 (1,59)	0,80	0,427
Kõrge palgatase Eestis	2,47 (1,43)	2,24 (1,61)	0,53	0,600
Eesti kultuurikeskkonna eripära	2,16 (1,61)	1,68 (1,16)	1,29	0,202
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti elanike poolt	2,33 (1,85)	1,78 (1,34)	1,26	0,214
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt	3,50 (2,55)	1,49 (1,07)	3,22	0,004
Konkurents sihtturul	2,37 (1,61)	1,97 (1,28)	1,00	0,320
Varem sihtturul tegutsevate ettevõtete eelised	1,89 (1,18)	2,03 (1,44)	0,35	0,731
Kõrged maksud Eestis	2,11 (1,64)	2,41 (1,88)	0,57	0,573
Ebasobiv ettevõtluse regulatsioon Eestis	1,89 (1,64)	1,30 (0,70)	1,47	0,158
Puudulik ettevõtluse toetussüsteem Eestis	2,39 (1,79)	1,76 (1,34)	1,47	0,148
Poliitilise keskkonna ebastabiilsus Eestis	1,61 (0,85)	1,22 (0,71)	1,70	0,099
Eesti õigussüsteem ja eraomandi vähene kaitse	1,39 (0,70)	1,27 (0,84)	0,52	0,606
Muud põhjused	1,00 (0,00)	2,50 (2,57)	2,73	0,013

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas

p < 0,05

Allikas: autori koostatud

Ettevõtjad, kes on sisenenud Eesti turule uue ettevõtte asutamisega peavad kõrgeid maksusid intensiivsemaks väliskeskkonnaga seotud takistuseks kui ettevõtjad, kes on laiendanud olemasoleva ettevõtte tegevuse Eestisse. Ülejäänud väliskeskkonnaga seotud takistuste juures ei avaldunud olulisi erinevusi Eesti turule sisenemise viisi järgi. (Tabel 10)

Tabel 10

Väliskeskkonnaga seotud takistuste võrdlus Eesti turule sisenemise viisi järgi

Takistus	Laienemine	Uus ettevõtte	t	p
Eesti elanike madal ostujõud	1,42 (0,76)	1,90 (1,63)	1,44	0,158
Sobiva tööjõu kättesaadavus Eestis	2,12 (1,70)	2,17 (1,34)	0,13	0,900
Kõrge palgatase Eestis	2,31 (1,57)	2,33 (1,54)	0,02	0,951
Eesti kultuurikeskkonna eripära	1,58 (0,95)	2,07 (1,57)	1,43	0,159
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti elanike poolt	1,96 (1,48)	1,97 (1,59)	0,01	0,992
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt	1,69 (1,52)	2,55 (2,18)	1,71	0,093
Konkurents sihtturul	1,88 (1,03)	2,30 (1,64)	1,15	0,257
Varem sihtturul tegutsevate ettevõtete eelised	1,88 (1,18)	2,07 (1,56)	0,49	0,626
Kõrged maksud Eestis	1,81 (1,47)	2,76 (1,96)	2,05	0,046
Ebasobiv ettevõtluse regulatsioon Eestis	1,31 (1,05)	1,66 (1,17)	1,15	0,254
Puudulik ettevõtluse toetusüsteem Eestis	1,73 (1,31)	2,17 (1,67)	1,08	0,285
Poliitilise keskkonna ebastabiilsus Eestis	1,15 (0,46)	1,52 (0,95)	1,83	0,074
Eesti õigussüsteem ja eraomandi vähene kaitse	1,19 (0,69)	1,41 (0,87)	1,04	0,304
Muud põhjused	2,20 (2,48)	2,67 (2,65)	0,44	0,668

Selgitus: aritmeetilised keskmised 7-pallisel skaalal, sulgudes standardhälbed, rasvases kirjas $p < 0,05$

Allikas: autori koostatud

Kokkuvõtvalt võib ettevõtjate küsitluse tulemuste põhjal välja tuua, et Venemaalt kaudu Eesti turule sisenenud ettevõtjad tajuvad sisenemisbarjääre võrdlemisi madalatena. Kõige tugevamad barjäärid on seotud kapitali vähesusega. Puuduvad selged erinevused, mille põhjal saaks väita, kas ettevõtjaid takistavad rohkem ettevõtja enda, ettevõtte või väliskeskkonnaga seotud takistused.

2.3. Intervjuu tulemused

Töö autor intervjueris viit Venemaa kaudu Eestisse sisenenud ettevõtjat. Nendest ettevõtetest kaks tegutsesid IT valdkonnas, kelles ühe tegevusvaldkonda võib samaaegselt pidada ka finantsvaldkonnaks. Veel teinegi intervjueritud ettevõtja tegutseb

finantsvaldkonnas (krüptomaksete vahendamine). Üks intervjueeritutest tegutseb kontoritoodete tootmisega ja üks puidu- ja saematerjalide ekspordiga. (Tabel 11)

Tabel 11

Ülevaade intervjueritud ettevõtjatest

Nr	Tegevusala	Ettevõtlusega alustamine Eestis	Varasem ettevõtluskogemus
1	Kontoritoodete tootmine	2015	Mitmed ettevõtted Venemaal (IT, reklaam ehitus)
2	Tarkvaraarendus	2018	Puudub (tegutsenud vabakutselisena ja palgatöötajana tarkvaraarenduses)
3	Krüptomaksete vahendamine	2015, praegune ettevõtte 2020	Puudub
4	Puidu ja saematerjalide eksport	Ei selgunud intervjuust	2005.a. Venemaal loodud ettevõtte on hiljem registreeritud Eestisse
5	IT teenused, krüptomaksete vahendamine	2017	Alates 2011.a. e-kaubandus, kaasturundus

Allikas: autori koostatud

Intervjueritud ettevõtjatest kahel puudus enne Eestis ettevõtlusega alustamist varasem ettevõtluskogemus. Nendest üks oli tegutsenud vabakutselisena samas valdkonnas. Ühe ettevõtja puhul oli tegemist varasemalt Venemaal loodud ettevõtte hilisema Eestisse registreerimisega.

Intervjueritud ettevõtjad on alustanud Eestis ettevõtlusega alates 2015.a., ühe ettevõtja puhul Eestis ettevõtlusega alustamise aeg intervjuust ei selgunud. Ühel juhul on ettevõtja alustanud Eestis esimest korda ettevõtlusega 2015.a., kuid vahepeal on see ettevõtte tegevuse lõpetanud ning sama ettevõtja on uuesti alustanud Eestis ettevõtlusega 2020.a.

Kahel intervjueritud oli varasem tööalane kokkupuude Eestiga. Kolmel ettevõtjal kokkupuude Eestiga enne seal ettevõtlusega alustamist puudus. Eestis ettevõtlusega alustamise põhjustena nimetati soodsat ruumilist asukohta, kõrgelt arenenud IT valdkonda, soodsat maksusüsteemi, madalaid tööjõukulusid, häid võimalusi tööjõu palkamiseks, väljapoolt Euroopa Liitu asjaajamise lihtsust, isiklike tutvuste olemasolu Eestis ja ka seda, et Eesti elanikud oskavad vene keelt.

Ühel juhul olid ettevõttel juba varasemalt koostööpartnerid Eestis ning sellest koostööst kasvas välja Eestis tegutsev ettevõtte. Eesti soodsat ruumilist asukohta mainiti seoses ettevõtte peamiste klientidega Soomes. Eesti eelisteks peeti IT kõrget arengut ja teenuste digitaliseeritust, samuti positiivset suhtumist krüptorahasse. „*Kuna selles jurisdiktsioonis oli võimalik krüptorahadega seaduslikult töötada, mis oli Venemaa Föderatsioonis võimatu.*“ (E5) Maksusüsteemi osas peeti soodsaks jaotamata kasumi tulumaksuga mittemaksustamist. Asjaajamise lihtsuse juures mainiti, et Eestis on lihtne ettevõtet registreerida ning on võimalik teha erin vaid toimunud interneti vahendusel. „*Tulin*

koos äripartneriga registreerumiseks Eestisse, mis võttis vähem kui päeva, edasised registreerimisprotseduurid ja -protsessid viidi lõpule kaugjuhtimisega, mis tegi mulle suurt rõõmu. Protsess oli oodatust lihtsam.“ (E2)

Kõikides intervjuudes tõid ettevõtjad välja, et neil esines raskuseid pangakonto avamisel Eestis. Ühe ettevõtja jaoks osutus intervjuu põhjal ainsaks Eestis ettevõtlusega tegelemise takistuseks, et pangad ei soovi Venemaa ja Valgevene residentidele kontosid avada. Pangakonto avamise raskustega seoses üks ettevõtja märkis, et tema jaoks on mõistatav, et välisriigi ettevõtja jaoks võib see keerulisem olla. Üks ettevõtjatest mainis, et kuna ettevõtte tegeleb krüptorahaga, siis ilmselt see on põhjus, miks selliselt ettevõttel on keerulisem pangakontot avada. Konto avamiseks oli vajalik põhjalikult selgitada ettevõtte ärimudelit ning see tekitas pika viivituse tegevusega alustamisel. Eestis pangakonto avamise jaoks on kasutatud Eesti äripartnereid ja konsultatsiooniteenuseid. (Tabel 12)

Tabel 12

Ettevõtlusega alustamise takistused Eestis (intervjuude põhjal)

Tegevusala	Takistust nimetanud ettevõtjate arv
Pangakonto avamine	5
Elamisloa saamine	1
Vähene teadlikkus Eesti seadustest	1
Eesti riigiasutuste vähene teavitustöö	1
Kapitali hankimine	1
Töötajate värbamine	1
Tugev konkurents	1
Klientide leidmine	1

Allikas: autori koostatud

Üks ettevõtjatest mainis, et Eestis ettevõtlusega alustamisel oli probleemiks viisa taotlemine ja elamisloa saamine. See ettevõtja leidis, et sellised takistused on ilmselt seotud Eesti riikliku poliitikaga.

Üks ettevõtjatest tõi välja, et alguses olid takistuseks vähesed teadmised Eesti seadustest. See puudutas krüptoraha valdkonnas tegutsemise regulatsiooni. Selle juures mainiti ka Eesti asutuste vähest teavitustööd. *„Puudus teadlikkus litsentside eelistest ajal, mil konkurendid tegid sarnaseid tegevusi ilma litsentside ja regulatiivse tähelepanuta. Teisisõnu, krüptoturu jaoks ei ole litsentside olemasolu väärtus kujunenud ega ole ilmne. Tore oleks, kui reguleerivad asutused töötaksid aktiivsemalt ettevõtetega, kes on aastaid tegutsenud ilma litsentside ja tagajärgedeta. Samuti võiksid reguleerivad asutused turule tõhusamalt*

teavitada litsentside omamise olulisusest ja selliste ettevõtetega suhtlemise riskide vähendamisest.“ (E5)

Ettevõtlusega alustamisel oli takistuseks kapitali hankimine. Antud juhul ei olnud tegemist väga suure kapitalivajadusega, sest ettevõtja mainis, et selleks oli vaja kümneid tuhandeid eurosid, kuid vaatamata sellele ta leidis, et sellise summa hankimine oli keeruline. Kapitali hankimisega sarnaselt mainiti ka töötajate värbamise keerulisust. Alguses nõudis ettevõtte meeskonna koostamine vaeva. Samuti mainiti tugevat konkurentsi tegevusalal. See ettevõtja tegutses tarkvara-arenduse valdkonnas. Samuti oli alguses keeruline klientide leidmine.

Kokkuvõtvalt olid intervjueeritavad seisukohal, et Eestis ettevõtlusega alustamine on pigem lihtne. „*Vaatamata erinevatele takistustele on Eesti endiselt ettevõtte loomiseks ja arendamiseks väga soodne riik.*“ (E2) Takistusi peeti alustavate ettevõtete puhul normaalseks nähtuseks ning leiti, et neid oleks kindlasti esinenud ka siis, kui oleks valitud ettevõtte asutamiseks mõni teine riik.

Eestis peeti sobivaks riigiks Venemaa ettevõtjatele ettevõtlusega alustamiseks, kuigi märgiti, et EL ettevõtjatel võib olla Eestis lihtsam tegutseda. „*Võib-olla suhtub Eesti mõnes aspektis eelarvamusega Venemaasse, kuid meil polnud sellega tõsiseid raskusi. Muidugi võib ELi kodanikel olla lihtsam lahendada teatud probleeme, näiteks rahastamisega seotud küsimusi.*“ (E2) Intervjueeritavate vastused näitavad, et ettevõtja Venemaa päritolu iseenesest võis ettevõtlusega alustamist raskemaks muuta. „*Muidugi mõjutas mind Vene päritolu. Põhjused on selged, kommentaare pole.*“ (E3)

Eestis ettevõtlusega alustamise juures kiideti e-residentsust. „*E-residentsus on kõige lahendam algatus, mis tegelikult töötab.*“ (E1) Selle kohta arvati veel, et tulevikus muutub selline võimalus välisriigi ettevõtjate jaoks veel olulisemaks. „*Avanevad täiendavad võimalused töötamiseks Euroopa Liidus, sealhulgas ka Eestis. Võimalus töötada väljaspool riiki, lihtsustatud töötajate värbamine kolmandatest riikidest. Tänapäeval muutub elektrooniline residentsus üha laiemaks, see hõlbustab oluliselt paljusid äriprotsesse.*“ (E2)

Üks ettevõtjates siiski mainis, et Venemaa ettevõtjate võimalused Eestis äri alustamiseks on halvenenud seostades seda poliitiliste põhjustega. „*Mitteresidentide tingimused on halvenenud poliitiliste erimeelsuste ja Venemaa Föderatsiooni kasvava negatiivse ettekujutuse tõttu maailmas.*“ (E5) Samuti tõi ettevõtja välja, et krüptoraha valdkonnas on muutunud tegutsemine juriidilises mõttes keerulisemaks, kuigi samas võib see selle tegevusala jaoks olla kasulik „*Krüptosegmeni olukord on paranenud tänu ettevõtete*

lahkumisele, kes ei läbinud 2020. aasta filtreid, kuid aruandlusnõuded ja sisenemiseks vajalikud ressursid on muutunud keerulisemaks.“ (E5)

2.4. Järeldused ja arutelu

Uurimuse tulemused näitasid, et suurem osa Venemaalt Eesti turule sisenevatest ettevõtjatest omab varasemat ettevõtluskogemust. Enamast oli varsem ettevõtluskogemus Venemaal, kuid mõnedel juhtudel lisandus sellele kogemus mõnes teises välisriigis. Olukorrad, kus Vene päritolu ettevõtjal on eelnev ettevõtluskogemus mujalt välisriigist, kuid mitte Venemaalt, on harvaesinevad. Need tulemused viitavad sellele, et Eestis tegevust alustavad Venemaa ettevõtjad ei ole enamikel juhtudel inimesed, kes läheksid teise riiki ja hakkaksid seal ettevõtlusega tegelema ilma, et nad ei oleks seda teinud oma kodumaal. Seega ei vasta magistritöös uuritud ettevõtjad üldjuhul immigrantettevõtja tunnustele (Fatoki & Patswawairi, 2012), kes võivad uues riigis alustada ilma varasemate kogemuseta ettevõtlust, sest tööturul ei ole paremaid võimalusi. Osaliselt võib aga olla tegemist sariettevõtjatega (Hyytinen & Ilmakunnas, 2007), kes asuvad tegutsema välisriiki. Sellele viitab uute ettevõtete loomise kaudu Eesti turule sisenemine ning samuti selgus osades intervjuudest, et Eestisse sisenenud ettevõtja oli loonud varasemalt Venemaal mitmeid ettevõtteid.

Küsitluse tulemused näitavad, et Venemaa ettevõtjad kasutavad Eesti turule sisenemiseks erinevaid viise ning ei saa väita, et üks nendest oleks põhiline. Osa ettevõtjad laiendab olemasoleva ettevõtte tegevust Eestisse, teised loovad siin uue ettevõtte. Samas ei ole väga levinud juba varem Eestis tegutseva ettevõtte omandamise kaudu sisenemine. Mõned ettevõtjad on laiendanud teises välisriigis, kuid mitte Venemaal, tegutseva ettevõtte Eestisse. See viitab Venemaa ettevõtjate tegevuse rahvusvahelisele haardele ning võib näidata ka seda, et Eesti ei ole tõenäoliselt esimene välisturg, kuhu laienetakse. Intervjuudes leidis selline rahvusvahelistumise viis kinnitust.

Ettevõtjate küsitluse tulemused näitavad, et Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks ei ole sisenemisbarjäärid väga tugevad. Sellele viitab tulemus, et kõikide sisenemisbarjääride hinnangute aritmeetiline keskmine jäi madalamaks kui 3 palli 7-pallisel skaalal. Suurema osa barjääride intensiivsuse hinnangud jäävad 1 ja 2 palli vahele. Küsitluse tulemused ei näita ka seda, et oleks võimalik selgelt välja tuua, kas Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks on tugevamad ettevõtja enda, ettevõtte või väliskeskonnaga seotud barjäärid. Mitmete ettevõtlusbarjääride hinnangute standardhälbed on võrreldes aritmeetiliste keskmistega võrdlemisi suured, mis viitab sellele, et mitmed barjäärid on enamikele ettevõtjatele täiesti tühised, kuid vaatamata sellele võivad need üksikute ettevõtjate jaoks olla olulisteks takistusteks.

Need tulemused näitavad Eesti ettevõtluskeskkonda soodsas valguses, et Venemaa ettevõtjatel ei ole kuigi tugevaid Eesti kohaliku keskkonnaga seotud takistusi, mis neil siin äri alustamist takistaksid. Ka intervjuude tulemused näitavad, et Venemaa ettevõtjad hindavad Eesti ettevõtluskeskkonda alustavate ettevõtete jaoks soodsalt. Teatud takistuste esinemine ettevõtlusega alustamisel on loomulik ja takistusi esineks kindlasti ka teistes riikides ettevõtlust alustades.

Võib väita, et Eestis ettevõtlusega alustamise barjäärid on suures osas seotud ressursipuudusega. Kõige rohkem on takistuseks tegevuse alustamiseks vajaliku kapitali olemasolu või kaasamise võimalused, kuid uurimistulemused viitavad ka raskustele tööjõu värbamisel. Selles osas on tulemused sarnased mitmete varasemate Venemaa ettevõtjate kohta tehtud uuringutega (Seawright et al., 2008; Tsukanova & Shirokova, 2013; Iakovleva et al., 2014; Tsukanova, 2019), mis on samuti toonud välja ressursipuuduse kui olulise ettevõtlusbarjääri. Ressursipuuduse osas ei osutunud käeolevas uuringus intensiivseks barjääriks infopuudus, mida on välisturule sisenemise kontekstis rõhutanud Chetty et al. (2015) ning mille tähtsust empiirilisel Venemaal väljatoonud Tsukanova ja Shirokova (2013) ning Panibratov et al. (2018).

Suhteliselt tugevamateks barjäärideks võib uurimistulemuste põhjal pidada raskuseid sobivate ärivõimaluste ja partnerite leidmisel. Raskused sobivate ärivõimaluste leidmisel on Tsukanova ja Shirokova (2013) järgi Venemaa ettevõtjate jaoks omased, kuna ei olda sihtturgudel toimuvast informeeritud. Ka raskused partnerite leidmisel võivad olla seotud vähese infoga, kuid samas võib siin põhjuseks olla ka Eesti ettevõtete vähene huvi Venemaa ettevõtetega koostööd teha.

Käesoleva uuringu tulemused näitavad, et Eesti poliitiline ja õiguslik keskkond ei ole Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks takistuseks. Selle poolest erineb Eesti ettevõtluskeskkond oluliselt Venemaa omast, milles on oluliseks probleemiks korruptsioon, poliitiline ebastabiilsus ning õigussüsteem. (Puffer et al., 2010; Volchek et al., 2013; Tsukanova & Shirokova, 2013; Iakovleva et al., 2014; Thurner et al., 2015; Tsukanova, 2019).

Käeoleva uuringu tulemused ei näita ka seda, et Eesti elanike või ametkondade negatiivne suhtumine Venemaalt pärit ettevõtjatesse oleks intensiivseks ettevõtlusbarjääriks, kuid Eesti riigiametnike suhtumine tuli siiski teiste ettevõtlusbarjääride seast esile. Ka intervjuud näitasid, et Venemaalt pärit ettevõtjad tunnetavad, et teatud määral nende Vene päritolu kutsub esile negatiivsemat suhtumist nendesse. Samas ei ole kindlasti käesoleval juhul tegemist nii suure probleemiga, nagu seda on näidanud Volchek et al. (2013) uuring

ning käesoleva uuringu tulemused näitavad, et suhtumine Venemaa ettevõtjatesse on Eestis asja jooksul paranenud.

Kõige üllatavamaks ja eriliseks tulemuseks võib autori arvates pidada seda, et mitmete ettevõtete jaoks osutusid tugevaks takistuse ettevõtluse alustamisel Eestis raskused pangakonto avamisel. Kuigi intervjuud näitavad, et Venemaalt pärit ettevõtjad suudavad seda takistust ületada, võib pangakonto omamine nõuda omajagu pingutust ning tekitada vajadust kaasata Eesti partnereid või kasutada konsultatsiooniteenuseid. Sealjuures on nimetatud probleem kerkinud esile viimaste aastate jooksul. Seda võib selgitada rahapesu ja terrorismi tõkestamise vastase võitluse tugevnemisega ning Eesti pankade poolt välisriikide residentidele esitatavate nõuete karmistumisega. Uuringu tulemused viitavad sellele, et osadel juhtudel võivad raskused pangakonto avamisel olla seotud ettevõtte tegevusalaga (krüptoraha) või sellega, et tegemist on e-residentidega, kelle tegevuse sisuline seos Eestiga võib puududa.

Uuringu tulemused näitavad, et varasem ettevõtluskogemus muudab Venemaa ettevõtjate jaoks Eestis ettevõtlusega alustamist lihtsamaks. See tulemus on igati loogiline ja näitab seda, et vähese kogemusega uutel ettevõtjatel on raskem ettevõtlusega alustada. Ilmselt on neil raskem ettevõtlusega alustada ka koduturul. Samas näitavad need tulemused ka seda, et kui ettevõtja omandab ühes riigis ettevõtluskogemust, siis on tal lihtsam hiljem järgmises riigis ettevõtlusega alustada.

Uurimistulemuste põhjal võib tuua välja, et Venemaa kaudu Eesti turule sisenevad ettevõtjad vajaksid kõige rohkem tuge kapitali hankimisel ja pangakontode loomisel. Kapitali hankimine on kahtlemata oluliseks ettevõtlusega alustamise takistuseks ka koduturul ettevõtlusega alustamisel, samas pangakontode loomise probleem on spetsiifiliselt seotud välisturule sisenemisega. Siinkohal oleks ilmselt Venemaa ettevõtjatel vajalik suurendada teadlikkust, kuidas näidata oma tegevust pankade jaoks usaldusväärseks. Samas võiks see olla ka mõtlemiskohaks Eesti riigi ja pankade jaoks, et kuidas luua regulatsioone, mis seadusekuulekaid välisriikide ettevõtjaid vähem takistaksid.

Käesolevas töös ei uuritud täpsemalt, kuivõrd erinevad Eesti turule sisenemisega seotud barjääride tajumine Venemaalt pärit e-residentide ja ülejäänud ettevõtjate vahel. Küll aga viitavad uuringu tulemused sellele, et märkimisväärne osas Venemaa kaudu Eesti turule sisenevatest ettevõtjatest kasutavad e-residentsust. Kuna tegemist on uudse võimalusega, siis antud teema edasisel uurimisel võiks sügavamalt käsitleda e-residentide ettevõtlusbarjääre.

Kokkuvõte

Ettevõtja võib tegevust välisriigis alustada kahel moel: asutada välisriigis uus ettevõtte või laiendada olemasoleva ettevõtte tegevus välisriiki. Välisriigis võivad uue ettevõtte alustada nii varasemat ettevõtluskogemust omavad kui ilma varasema kogemuseta alustavad ettevõtjad. Uue ettevõttega välisriigis alustamise alla kuuluvad sari- ja immigrantettevõtlus. Kui tegemist on olemasoleva ettevõtte tegevuse laienemisega välisriiki, siis on ka siin kaks põhimõtteliselt erinevat võimalust. Ühel juhul ei looda uut ettevõtet ja turule sisenemiseks kasutatakse eksportimist või lepingupartnereid. Teisel juhul luuakse välisriigis uus tütar- või ühisettevõtte, võimalik on sellel eesmärgil ka juba välisriigis tegutseva ettevõtte omandamine.

Ettevõtluse alustamisel välisriigis esineb mitmeid takistusi, mida on kirjanduses käsitletud kui ettevõtluse alustamise barjääre või ettevõtlusbarjääre ja välisturule laienemise barjääre, sõltuvalt sellest, kas tegemist on uue ettevõttega alustamisega või olemasoleva ettevõtte tegevuse välisriiki laienemisega. Ettevõtlusbarjäärade intensiivsus on erinev, mõned neist võivad muuta välisturul tegevuse alustamise (peaaegu) võimatuks, teiste takistav mõju võib aga olla tühine. Ettevõtluse alustamise barjäärade juures on oluline nende tajumine ettevõtjate poolt, sest sellest sõltuvad otsused välisturul ettevõtluse alustamiseks. Ettevõtlusbarjäärid on olemuslikult subjektiivsed ja seetõttu saavad nende tajumisele anda hinnanguid ettevõtjad ise.

Välisriigis ettevõtlusega alustamise barjäärid grupeeriti kirjanduse ülevaates kolmeks: ettevõtja isiklikud barjäärid, ettevõttega seotud barjäärid ja väliskeskkonnast tulenevad barjäärid. Ettevõttega seotud barjäärid esinevad vaid juba olemasoleva ettevõtte sisenemisel välisturule.

Varasemad Venemaa ettevõtjate kohta tehtud uuringud on näidanud, et olulisteks takistusteks on poliitilise ja õiguskeskkonnaga seotud tegurid. Venemaal on ettevõtluse alustamisel probleemideks nõrgad institutsioonid ja korruptsioon. Välisriikide turule pääsemist takistavad Venemaa ettevõtjatel sihtturgudel kehtivad regulatsioonid. Mitmed uuringud on näidanud ka ressursipuuduse tähtsust ettevõtlusbarjääradena Venemaa ettevõtjatel. Takistusi esineb nii kapitali, tööjõu kui informatsiooni osas. Ka kultuurilised tegurid, ettevõtjate hoiakud ja motivatsioon on varasemates Venemaa ettevõtjate uuringutes avaldunud oluliste ettevõtlusbarjääradena.

Magistritöö empiirilises osas viidi läbi küsitlusuuring ja intervjuus Eesti turul tegutsevate Venemaa ettevõtjate kohta. Küsitluse ankeet ja intervjuu küsimustik koostati magistritöö autori poolt tuginedes kirjanduse ülevaates käsitletud erinevate autorite poolt välja toodud ettevõtlusega alustamise ja välisturule sisenemise takistuste käsitlustele. Valimi

koostamise aluseks olid infoportaali teatmik.ee andmebaas, autori isiklikud kontaktid ning lumepallivalim. Uuringu valmisse kaasamise tingimuseks oli, et tegemist on Venemaalt Eesti turule aastatel 2011-2021 sisenenud ettevõtjaga. Küsitlusele vastas 61 ettevõtjat ja intervjuud viidi läbi 5 ettevõtjaga.

Küsitlusele vastanud ettevõtjad on peamiselt mehed ning vanuse poolest pigem nooremad, vanusegruppides 25-34 ja 35-44 aastat. Uuritud ettevõtjad juhivad töötajate arvu poolest väikeettevõtteid ning enamikel juhtudel jääb ettevõtete müügitulu alla 100 000 euro aastas. Enamus nendest ettevõtetest tegutseb teenindussektoris.

Enamus uuringus osalenud ettevõtjaid omasid enne tegevuse alustamist Eestis varasemat ettevõtluskogemust. Peamiselt oli varasem ettevõtluskogemus saadud Venemaalt, mõnedel juhtudel lisandus sellele välismaine ettevõtluskogemus. Üksikutel juhtudel omasid ettevõtjad vaid ettevõtluskogemust mõnest teisest välisriigist peale Venemaa. Varasem ettevõtluskogemus oli keskmiselt 8,9 aastat.

Uuringus osalenud ettevõtjad jagunesid kahte ligikaudu võrdsesse gruppi. Esimese grupi moodustasid need, kes sisenesisid juba tegutseva ettevõttega. Nende seas oli nii juhtusid, kus tegemist oli Venemaal varem tegutseva ettevõtte tegevuse laiendamisega Eestis, aga oli ka juhtumeid, kus Venemaa ettevõtja juhtis mõnes teises välisriigis tegutsevat ettevõtet, mis laiendas oma tegevust Eestisse. Teise grupi moodustasid ettevõtjad, kes asutasid Eestis uue ettevõtte, mis ei olnud Venemaal või mõnes muus välisriigis tegutseva ettevõttega seotud. Mitte ühelgi juhul ei olnud uuringus osalenud ettevõtjad sisenenud Eesti turule varem Eestis tegutseva ettevõtte omandamise kaudu.

Ettevõtjate küsitluse tulemused näitavad, et Venemaa ettevõtjatele ei ole Eestis tegevuse alustamise barjäärid väga tugevad ning ka intervjuude tulemused kinnitavad, et Eesti ettevõtluskeskkonda tajutakse ettevõtlusega alustamist toetavana. Intervjuud näitasid, et Eesti ettevõtluskeskkonna juures nähakse positiivsena e-residentsust, digitaalset asjaajamist ning soodsat maksukeskkonda. Küsitluse tulemuste põhjal ei ole võimalik selgelt välja tuua, kas Venemaalt pärit ettevõtjate jaoks on tugevamad ettevõtja enda, ettevõtte või väliskeskkonnaga seotud barjäärid.

Kõige intensiivsemateks barjäärideks seoses ettevõtluse alustamisega Eestis osutusid kapitali vähesus ettevõtte tegevuse laiendamiseks, raskused kapitali hankimisega ettevõtte asutamiseks, muud põhjused, kõrge palgatase Eestis ja kõrged maksud Eestis. Seega kõige tugevamad barjäärid on seotud kapitali vähesuse ja selle hankimise võimalustega. Samuti on olulisteks takistusteks raskused töötajate värbamisel. Sellest väiksema tähtsusega barjäärideks on raskused sobivate äri võimaluste ja partnerite leidmisel. Väliskeskkonnaga seotud

takistused on peamiselt seotud kõrge palgataseme ja maksudega. Keskmisest kõrgemaks takistuseks võib pidada ka Eesti riigiametnike negatiivset suhtumist Vene ettevõtjatesse. Lisaks sellele on Venemaa ettevõtjate jaoks oluliseks takistuseks raskused pangakonto avamisel.

Uuringu tulemused näitavad, et väiksema varasema ettevõtluskogemusega Venemaa ettevõtjatel on vähem isiklikku kapitali ning madalam ettevõtlusalaste oskuste ja teadmiste tase. Väliskeskkonnaga seotud teguritest tajuvad vähesema varasema kogemusega ettevõtjad Eesti elanike madalat ostujõudu suhtelisel intensiivsema barjäärina.

Uuringu tulemused viitavad sellele, et ettevõtluse alustamine Eestis on aastatel 2018-2021 muutunud võrreldes perioodiga 2011-2017 mitmes mõttes muutunud lihtsamaks. Varasemalt ettevõtlusega alustanud tajusid suuremaid raskuseid töötajate värbamisel ning rohkem negatiivsemat suhtumist Eesti riigiametnike poolt. Samas on muutunud pangakontode avamise raskused aja jooksul tugevamateks. Samuti on viimastel aastatel muutunud olemasoleva ettevõtte tegevuse Eestisse laiendamisel suuremaks takistuseks ettevõtte raskused Venemaa või mõne teise riigi turul.

Uue ettevõtte loomise kaudu Eesti turule sisenenud Venemaa ettevõtjad tajusid suhteliselt tugevamate barjääradena väheseid ettevõtlusalaseid teadmisi ja oskuseid kui olemasoleva ettevõtte Eestisse laiendanud ettevõtjad. Lisaks tajusid uue ettevõtte loomise kaudu sisenenud ettevõtjad kõrgeid maksusid suurema takistusena.

Teema edasisel uurimisel soovitab autor keskenuda e-residentidest ettevõtjate uurimisele. Võiks sügavamalt käsitleda e-residentide ettevõtlusbarjääre või võrrelda Eesti turule sisenemise barjääre Venemaalt pärit e-residentide ja ülejäänud ettevõtjate vahel.

Viidatud allikad

- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2008.01.005
- Anwar, A. I., & Mughal, M. Y. (2015). Determinants of Russian Firms' Merger and Acquisition Activities. *Economics Bulletin*, 35(4), 2382-2394.
- Baker, W. E., Grinstein, A., & Perin, M. G. (2020). The impact of entrepreneurial orientation on foreign market entry: the roles of marketing program adaptation, cultural distance, and unanticipated events. *Journal of International Entrepreneurship*, 18(1), 63-91. DOI: 10.1007/s10843-019-00257-0
- Baum, M., Schwens, C., & Kabst, R. (2013). International as opposed to domestic new venturing: The moderating role of perceived barriers to internationalization. *International Small Business Journal*, 31(5), 536-562. DOI: 10.1177/0266242611428343
- Beugelsdijk, S., & Mudambi, R. (2014). MNEs as border-crossing multi-location enterprises: The role of discontinuities in geographic space. In *Location of international business activities* (pp. 8-34). London: Palgrave Macmillan.
- Blomstermo, A., Sharma, D. D., & Sallis, J. (2006). Choice of Foreign Market Entry Mode in Service Firms. *International Marketing Review*, 23(2-3), 211-229. DOI: 10.1108/02651330610660092
- Business demography statistics. (2020). Eurostat. Retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_demography_statistics#Enterprise_survival_rate
- Chandra, A., Paul, J., & Chavan, M. (2020). Internationalization barriers of SMEs from developing countries: a review and research agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, ilmumas. DOI: 10.1108/ijebr-03-2020-0167
- Chetty, S., Ojala, A., & Leppäaho, T. (2015). Effectuation and foreign market entry of entrepreneurial firms. *European Journal of Marketing*, 49(9-10), 1436-1459. DOI: 10.1108/EJM-11-2013-0630
- Choo, S., & Wong, M. (2006). Entrepreneurial intention: triggers and barriers to new venture creations in Singapore. *Singapore Management Review*, 28(2), 47-64.
- Cortellazzo, L., Bonesso, S., & Gerli, F. (2020). Entrepreneurs' behavioural competencies for internationalisation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(4), 723-747. DOI:10.1108/ijebr-12-2018-0806

- Doern, R. (2009). Investigating barriers to SME growth and development in transition environments: A critique and suggestions for developing the methodology. *International Small Business Journal*, 27(3), 275-305. DOI: 10.1177/0266242609102275
- Driscoll, D. L., Appiah-Yeboah, A., Salib, P., & Rupert, D. J. (2007). Merging qualitative and quantitative data in mixed methods research: How to and why not. *Ecological and Environmental Anthropology*, 3(1), 19-27.
- Dusek, G. A., Yurova, Y. V., & Ruppel, C. P. (2015). Using social media and targeted snowball sampling to survey a hard-to-reach population: A case study. *International Journal of Doctoral Studies*, 10(1), 279-299. DOI: 10.28945/2296
- Einasto, T. (2019). *Eesti kõrgtehnoloogilise ettevõtte rahvusvahelistumine Evikontroll Systems OÜ näitel*. Tartu: Tartu Ülikool.
- Ellison, G., & Ellison, S. F. (2011). Strategic entry deterrence and the behavior of pharmaceutical incumbents prior to patent expiration. *American Economic Journal: Microeconomics*, 3(1), 1-36. DOI: 10.1257/mic.3.1.1
- Entrepreneurial Behaviour and Attitudes. (2019). Global Entrepreneurship Monitor. Retrieved from <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/russia>
- Fatoki, O., & Patswawairi, T. (2012). The Motivations and Obstacles to Immigrant Entrepreneurship in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 32(2), 133–142. DOI: 10.1080/09718923.2012.11893059
- Ghauri, P. N. (2003). A framework for international business negotiations. *International Business Negotiations*, 2, 3-22.
- Girma, S., Greenaway, D., & Wakelin, K. (2001). Who benefits from foreign direct investment in the UK?. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), 119-133. DOI: 10.1111/1467-9485.00189
- Gorji, M. B., & Rahimian, P. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31-36.
- Hagos, S., Izak, M., & Scott, J. M. (2019). Objective institutionalized barriers and subjective performance factors of new migrant entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 133–142. DOI: 10.1108/IJEBR-06-2018-0405
- Haskel, J. E., Pereira, S. C., & Slaughter, M. J. (2007). Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?. *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), 482-496. DOI: 10.1162/rest.89.3.482

- Hyytinen, A., & Ilmakunnas, P. (2007). What distinguishes a serial entrepreneur?. *Industrial and Corporate Change*, 16(5), 793-821. DOI: 10.1093/icc/dtm024
- Iakovleva, T. A., Kolvereid, L., Gorgievski, M. J., & Sørhaug, Ø. (2014). Comparison of perceived barriers to entrepreneurship in Eastern and Western European countries. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 18(2-3), 115-133. DOI: 10.1504/IJEIM.2014.062874
- Jakubczak, J. (2015). Youth entrepreneurship barriers and role of education in their overcoming-pilot study. *Managing Intellectual capital management, and innovation for sustainable knowledge and learning and inclusive society*, 1775-1782.
- Jardon, C., & Molodchik, M. (2017). What types of intangible resources are important for emerging market firms when going international?. *JEEMS Journal of East European Management Studies*, 22(4), 579-595. DOI: 10.5771/0949-6181-2017-4-579
- Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). Likert scale: Explored and explained. *Current Journal of Applied Science and Technology*, 7(4), 396-403. DOI: 10.9734/BJAST/2015/14975
- Kahiya, E. T., & Dean, D. L. (2016). Export stages and export barriers: Revisiting traditional export development. *Thunderbird International Business Review*, 58(1), 75-89. DOI: 10.1002/tie.21741
- Kalotay, K., & Sulstarova, A. (2010). Modelling russian outward FDI. *Journal of International Management*, 16(2), 131-142. DOI: 10.1016/j.intman.2010.03.004
- Kaputa, V., Paluš, H., & Vlosky, R. (2016). Barriers for wood processing companies to enter foreign markets: a case study in Slovakia. *European Journal of Wood and Wood Products*, 74(1), 109-122. DOI: 10.1007/s00107-015-0954-5
- Karakaya, F. (2002). Barriers to entry in industrial markets. *The Journal of Business and Industrial Marketing*, 17(5), 379-388. DOI: 10.1108/08858620210439059
- Karhunen, P., Kosonen, R., McCarthy, D. J., & Puffer, S. M. (2018). The darker side of social networks in transforming economies: Corrupt exchange in Chinese Guanxi and Russian Blat/Svyazi. *Management and Organization Review*, 14(2), 395-419. DOI: 10.1017/mor.2018.13
- Khayesi, J. N., Sserwanga, A., & Kiconco, R. (2017). Culture as a facilitator and a barrier to entrepreneurship development in Uganda. *Entrepreneurship in Africa*, Boston: Brill. 307-322
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2004). Barriers to entrepreneurship. *NBER Working Paper*, 10380, 1-61.

- Klarin, A., & Ray, P. K. (2019). Political connections and strategic choices of emerging market firms. *International Journal of Emerging Markets*, 14(3), 410-435. DOI: 10.1108/IJOEM-05-2016-0138
- Kouriloff, M. (2000). Exploring perceptions of a priori barriers to entrepreneurship: a multidisciplinary approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(2), 59-80. DOI: 10.1177/104225870002500204
- Krasniqi, B. A. (2007). Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: the case of Kosova. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(01), 71-94. DOI: 10.1142/S1084946707000563
- Leonidou, L. C. (1995). Export barriers: non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1), 4-25. DOI: 10.1108/02651339510080070
- Liuhto, K. T., & Majuri, S. S. (2014). Outward Foreign Direct Investment from Russia: A Literature Review. *Journal of East-West Business*, 20(4), 198-224. DOI: 10.1080/10669868.2014.967434
- Lofstrom, M., Bates, T., & Parker, S. C. (2014). Why are some people more likely to become small-businesses owners than others: Entrepreneurship entry and industry-specific barriers. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 232-251. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.01.004
- Nikogosian, V., & Veith, T. (2011). Strategic pricing, market entry and competition: Evidence from German electricity submarkets. *ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper*, 11-068.
- Nguyen, T. V., Le, N. T., & Bryant, S. E. (2013). Sub-national institutions, firm strategies, and firm performance: A multilevel study of private manufacturing firms in Vietnam. *Journal of World Business*, 48(1), 68-76. DOI: 10.1016/j.jwb.2012.06.008
- Mihailova, I., Panibratov, A., & Latukha, M. (2020). Dismantling institutional complexity behind international competitiveness of emerging market firms. *Thunderbird International Business Review*, 62(1), 77-92. DOI: 10.1002/tie.22095
- Mihailova, I., Shirokova, G., & Laine, I. (2015). New Venture Internationalization from an Emergent Market: Unexpected Findings from Russia. *Journal of East-West Business*, 21(4), 257-291. DOI: 10.1080/10669868.2015.1067276
- Molina-Castillo, F. J., Rodriguez-Escudero, A. I., & Munuera-Aleman, J. L. (2012). Do switching costs really provide a first-mover advantage?. *Marketing Intelligence & Planning*, 30(2), 165-187. DOI: 10.1108/02634501211211966

- Mork, T. (2016). *Eksportibarjäärid ning nende ületamise võimalused M ja P Nurst AS näitel*. Tartu: Tartu Ülikool.
- Panibratov, A., & Latukha, M. (2014). Obtaining international results through partnerships: Evidence from Russian MNEs in the IT sector. *Journal for East European Management Studies*, 19(1), 31-57. DOI: 10.1688/JEEMS-2014-01
- Panibratov, A., Ribberink, N., Veselova, A., & Nefedov, K. (2018). Entry modes and liability of foreignness effects: evidence from Russian firms on the German market. *Journal of Organizations and Markets in Emerging Economies*, 9(1), 106-122.
- Puffer, S. M., McCarthy, D. J., & Boisot, M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 441-467. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00353.x
- Puust, M. (2014). *Eesti ettevõtjate võimalused Lõuna-Korea turul*. Pärnu: Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž.
- Pähn, A. (2016). *Alustavate ettevõtete takistused ja nende ületamise võimalused Narva linna ettevõtete näitel*. Narva: Tartu Ülikooli Narva Kolledž.
- Raba, K. (2020). *Ettevõtlusega alustamisel kaasnevad turutõkked Eesti puidusektoris*. Tartu: Tartu Ülikool.
- Raeesi, R., Dastranj, M., Mohammadi, S., & Rasuli, E. (2013). Understanding the interactions among the barriers to entrepreneurship using interpretive structural modeling. *International Journal of Business and Management*, 8(13), 56-72. DOI: 10.5539/ijbm.v8n13p56
- Rahman, M., Uddin, M., & Lodoros, G. (2017). Barriers to Enter into Foreign Markets: Evidence from SMEs in emerging market. *International Marketing Review*, 34(1), 68-86. DOI: 10.1108/IMR-10-2014-0322
- Sandhu, M. S., Sidique, S. F., & Riaz, S. (2011). Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(4), 428-449. DOI: 10.1108/13552551111139656
- Schmalensee, R. (1981). Economies of scale and barriers to entry. *Journal of Political Economy*, 89(6), 1228-1238. DOI: 10.1086/261031
- Seawright, K. W., Mitchell, R. K., & Smith, J. B. (2008). Comparative entrepreneurial cognitions and lagging Russian new venture formation: a tale of two countries. *Journal of Small Business Management*, 46(4), 512-535. DOI: 10.1111/j.1540-627X.2008.00254.x

- Shirokova, G., & McDougall-Covin, P. (2012). The role of social networks and institutions in the internationalization of Russian entrepreneurial firms: Do they matter? *Journal of International Entrepreneurship*, 10(3), 177–199. DOI: 10.1007/s10843-012-0091-8
- Smirnov, S., Richter, K., Ekaterina, M., & Galina, I. (2020). On the Way to the Mass Entrepreneurship in Russia: Currents State and Trends. *2020 6th International Conference on Information Management (ICIM)*, IEEE, 142-146.
- Säde, E. (2016). *Turutõkked ettevõtlike alustamisel Eesti ehitussektoris*. Tartu: Tartu Ülikool.
- Turner, T. W., Gershman, M., & Roud, V. (2015). Partnerships as internationalization strategy: Russian entrepreneurs between local restrictions and global opportunities. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(2), 118–137. DOI: 10.1007/s10843-015-0146-8
- Tsukanova, T. (2019). Home country institutions and export behaviour of SMEs from transition economies: the case of Russia. *European Journal of International Management*, 13(6), 811-842. DOI: 10.1504/EJIM.2019.102836
- Tsukanova, T., & Shirokova, G. (2013). What drives firms to go international? Reflection on the internationalization of Russian SMEs. *3rd Annual International Conference on Innovation and Entrepreneurship (IE 2013)*, 59-66
- Vinogradov, E., & Gabelko, M. (2010). Entrepreneurship among Russian Immigrants in Norway and their Stay-at-home Peers. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 461-479. DOI: 10.1142/S108494671000166X
- Volchek, D., Jantunen, A., & Saarenketo, S. (2013). The institutional environment for international entrepreneurship in Russia: Reflections on growth decisions and performance in SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(4), 320-350. DOI: 10.1007/s10843-013-0115-z
- Volõnskaja, J. (2019). *Ettevõtte laienemise võimalused Saksamaa turule Konju Kitsefam OÜ näitel*. Narva: Tartu Ülikooli Narva Kolledž.
- Walsh, J., & Winsor, B. (2019). Socio-cultural barriers to developing a regional entrepreneurial ecosystem. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 13(3), 263-282. DOI: 10.1108/JEC-11-2018-0088/
- World Bank. (2019). *Ease of doing business rankings*. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
- Yu, L., Orazem, P. F., & Jolly, R. W. (2014). Entrepreneurship over the business cycle. *Economics Letters*, 122(2), 105-110. DOI: 10.1016/j.econlet.2013.10.036

Yukhanaev, A., Fallon, G., Baranchenko, Y., & Anisimova, A. (2015). An investigation into the formal institutional constraints that restrict entrepreneurship and SME growth in Russia. *Journal of East-West Business*, 21(4), 313-341. DOI: 10.1080/10669868.2015.1092190

LISA A

Kokkuvõte Venemaa ettevõtluse alustamise ja väliturule sisenemise barjääride uuringutest

Barjäärid	Seawright et al. (2008)	Iakovleva et al. (2014)	Turner et al. (2015)	Puffer et al. (2010)	Volchek et al. (2013)	Tsukanova (2019)	Tsukanova ja Shirokova (2013)	Mihailova et al. (2015)	Shirokova ja McDougall-Covin (2012)	Panibratov et al (2018)	Jardon & Molodchik (2017)	Yukhanaev et al. (2015)
Ettevõtja oskused	X	X										
Ettevõtja hoiakud ja motivatsioon	X							X				
Juurdepääs võrgustikele								X				
Ressursid	X	X				X	X					
Poliitilis-õiguslik keskkond Venemaal		X	X	X	X	X	X					
Poliitilis-õiguslik keskkond sihtriigis										X		X
Kultuur					X				X			
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse					X							

LISA B
Küsitluse ankeet

Hea ettevõtja

Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna üliõpilane ja viin oma magistritöö raames läbi uuringu Eestis tegutsevate Venemaa ettevõtjate kohta. Uuringu eesmärgiks on selgitada välja Venemaa ettevõtjate poolt tajutavad intensiivsemad barjäärid seoses ettevõtluse alustamisega Eestis.

Seoses sellega palun Teil vastata järgmisele küsimustikule. Küsimustik on anonüümne ja sellele vastamine on vabatahtlik. Küsimustiku täitmiseks kulub umbes 15 minutit.

Ette tänades

Ljudmila Budnikova

1. Teie vanus?

- a) 18-24
- b) 25-34
- c) 35-44
- d) 45-54
- e) 55-64
- f) 65 või rohkem

2. Teie sugu?

- a) Mees
- b) Naine

3. Teie kodakondsus

- a) Venemaa
- b) Muu (mis riik?)

4. Millisel alal tegutsete Eestis ettevõtjana? Teie peamised ärivaldkonnad?

.....

5. Milline on Teie Eestis oleva ettevõtte töötajate arv?

- a) Kuni 10 töötajat
- b) 11-49 töötajat
- c) 50-249 töötajat
- d) 250 või rohkem töötajat

6. Milline on Teie ettevõtte müügitulu aastas?

- a) Alla 100 000 euro
- b) 100 000- 1 000 000 eurot
- c) 1 000 000 – 5 000 000 eurot
- d) Üle 5 000 000 euro

7. Millisel aastal alustasite ettevõtlusega Eestis?

.....

8. Milline oli Teie varasem ettevõtluskogemus Venemaal või mõnes teises riigi enne ettevõtlusega alustamist Eestis?

- a) Puudus
- b) Varasem ettevõtluskogemus Venemaal (mis aastast?)
- c) Varasem ettevõtluskogemus mõnes teises välisriigis (mis aastast?)
- d) Varasem ettevõtluskogemus nii Venemaal kui mõnes teises välisriigis (mis aastast?)

9. Milline alljärgnevatest variantidest kirjeldab kõige paremini Teie poolt ettevõtlusega alustamist Eestis?

- a) Varasemalt Venemaal tegutsev ettevõtte laiendas oma tegevust Eestisse
- b) Varasemalt mõnes teises välisriigis tegutsev ettevõtte laiendas oma tegevust Eestisse
- c) Eestis asutati uus ettevõtte, mis ei ole seotud varasemalt Venemaal tegutsevate ettevõtetega
- d) Omandati Eestis tegutsev ettevõtte, mis ei ole seotud varasemalt Venemaal tegutsevate ettevõtetega

10. Andke palun hinnang 7-palli süsteemis, kui tugevalt järgmised Teie enda isikuga seotud asjaolu takistasid ettevõtluse alustamist Eestis. 7 palli tähendab väga tugevat takistust, 1 pall takistuse täielikku puudumist.

Vähesed oskused ja teadmised ettevõtluse kohta	1	2	3	4	5	6	7
Madalad ambitsioonid	1	2	3	4	5	6	7
Hirm ebaõnnestumise ees	1	2	3	4	5	6	7
Lähedaste toetuse puudumine	1	2	3	4	5	6	7
Raskused leida sobivat äri võimalust Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Isikliku kapitali vähesus	1	2	3	4	5	6	7
Raskused kapitali hankimisega ettevõtte asutamiseks	1	2	3	4	5	6	7
Raskused töötajate värbamisel Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Vähesed eelnevad teadmised Eesti kohta	1	2	3	4	5	6	7
Raskused info hankimisel Eesti kohta	1	2	3	4	5	6	7
Keelelised barjäärid	1	2	3	4	5	6	7
Raskused kontaktide loomisel Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Muud põhjused	1	2	3	4	5	6	7

Muud põhjused (märkige)

11. Andke palun hinnang 7-palli süsteemis, kui tugevalt takistasid järgmised Teie ettevõttega seotud asjaolud Teie varasemalt tegutseva ettevõtte tegevuse laiendamist Eestisse. 7 palli tähendab väga tugevat takistust, 1 pall takistuse täielikku puudumist.

Sellele küsimusele vastavad ainult need, kes vastasid küsimusele 9 variantidega a) või b)

Kapitali vähesus ettevõtte tegevuse laiendamiseks	1	2	3	4	5	6	7
Ettevõtte raskused kapitali hankimisel Eestisse laienemiseks	1	2	3	4	5	6	7
Organisatsioonisisene vastuseis Eestisse laienemisele	1	2	3	4	5	6	7
Koostöö korraldamine Eestis ja Venemaal (või mujal välisriigis) tegutsevate üksuste vahel	1	2	3	4	5	6	7
Ettevõtte suutmatust vastata Eestis kehtivatele regulatsioonidele	1	2	3	4	5	6	7
Ettevõtte suutmatust vastata Eesti turu nõudlusele	1	2	3	4	5	6	7
Ettevõtte raskused partnerite leidmisel Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Ettevõtte raskused Venemaal (või mujal välisriigis), mis tekitasid ebakindlust või ressursipuudust Eesti turule sisenemiseks	1	2	3	4	5	6	7
Muud põhjused	1	2	3	4	5	6	7

Muud põhjused (märkige)

12. Andke palun hinnang 7-palli süsteemis, kui tugevad olid Teie kogemuse põhjal alljärgnevad väliskeskkonnaga seotud takistused ettevõtluse alustamisel Eestis. 7 palli tähendab väga tugevat takistust, 1 pall takistuse täielikku puudumist

Eesti elanike madal ostujõud	1a	2	3	4	5	6	7
Sobiva tööjõu kättesaadavus Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Kõrge palgatase Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Eesti kultuurikeskkonna eripära	1	2	3	4	5	6	7
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti elanike poolt	1	2	3	4	5	6	7
Negatiivne suhtumine Venemaa ettevõtjatesse Eesti riigiasutuste poolt	1	2	3	4	5	6	7
Konkurents sihtturul	1	2	3	4	5	6	7
Varem sihtturul tegutsevate ettevõtete eelised	1	2	3	4	5	6	7
Kõrged maksud Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Ebasobiv ettevõtluse regulatsioon Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Puudulik ettevõtluse toetussüsteem Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Poliitilise keskkonna ebastabiilsus Eestis	1	2	3	4	5	6	7
Eesti õigussüsteem ja eraomandi vähene kaitse	1	2	3	4	5	6	7
Võimaluse puudumine laenu saamiseks ilma tagatiseta	1	2	3	4	5	6	7
Muud põhjused	1	2	3	4	5	6	7

Muud põhjused (märkige)

Suur tänu vastamise eest!

LISA C

Küsitluse ankeet vene keeles

1. Ваш возраст?

- 18-24
- 25-34
- 35-44
- 45-54
- 55-64
- 65 или больше

2. Ваш пол?

- Мужчина
- Женщина

3. Ваше гражданство?

- Россия
- Иная страна

Если в предыдущем вопросе Вы выбрали ответ "Иная страна", то, пожалуйста, укажите какая?

4. В какой сфере вы работаете в качестве предпринимателя в Эстонии? Основные направления вашего бизнеса?

5. Сколько сотрудников в вашей компании в Эстонии?

- До 10 сотрудников
- 11-49 сотрудников
- 50-249 сотрудников
- 250 или более сотрудников

6. Каков годовой доход от продаж вашей компании?

- Менее 100 000 евро
- 100 000 - 1 000 000 евро
- 1 000 000 – 5 000 000 евро
- Более 5 000 000 евро

7. В каком году Вы начали свой бизнес в Эстонии?

8. Каким был ваш предыдущий опыт ведения бизнеса в России или другой стране до открытия бизнеса в Эстонии?

- Отсутствует
- Предыдущий опыт ведения бизнеса в России (с какого года?)

- Предыдущий опыт ведения бизнеса в другой зарубежной стране (с какого года?)
- Предыдущий опыт ведения бизнеса как в России, так и в другой зарубежной стране (с какого года?)

9. Какой из следующих вариантов лучше всего описывает, как Вы начали бизнес в Эстонии?

- Компания, ранее работавшая в России, расширила свою деятельность на Эстонию
- Компания, ранее работавшая в другой зарубежной стране, расширила свою деятельность на Эстонию
- В Эстонии была создана новая компания, не имеющая отношения к компаниям, ранее работавшим в России
- Была приобретена действующая в Эстонии компания, не связанная с компаниями, ранее работавшими в России

10. Пожалуйста, оцените по 7-балльной системе, насколько сильно следующие обстоятельства, связанные с Вашей личностью, помешали открытию бизнеса в Эстонии. 7 баллов означает очень сильное препятствие, 1 балл - полное отсутствие препятствия.

Отсутствие навыков и знаний предпринимательства	1	2	3	4	5	6	7
Низкие амбиции	1	2	3	4	5	6	7
Страх перед поражением	1	2	3	4	5	6	7
Отсутствие поддержки со стороны близких	1	2	3	4	5	6	7
Трудности с поиском подходящей возможности для бизнеса в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Отсутствие личного капитала	1	2	3	4	5	6	7
Трудности с привлечением капитала для открытия бизнеса	1	2	3	4	5	6	7
Трудности при найме сотрудников в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Небольшие предыдущие знания об Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Трудности с получением информации об Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Лингвистические (языковые) барьеры	1	2	3	4	5	6	7
Трудности при установлении контактов в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Иные причины (какие?)	1	2	3	4	5	6	7

11. Оцените по 7-балльной системе, насколько сильно следующие обстоятельства препятствовали расширению деятельности в Эстонии Вашей предыдущей компании. 7 баллов означает очень сильное препятствие, 1 балл - полное отсутствие препятствия.

На этот вопрос отвечают только те, кто ответил на вопрос 9 с вариантами а) или б)

Отсутствие капитала для расширения деятельности компании	1	2	3	4	5	6	7
Трудности компании с привлечением капитала для расширения в Эстонию	1	2	3	4	5	6	7

Внутреннее сопротивление расширению в Эстонию	1	2	3	4	5	6	7
Организация сотрудничества между подразделениями, работающими в Эстонии и России (или за рубежом)	1	2	3	4	5	6	7
Неспособность компании соблюдать действующие в Эстонии правила	1	2	3	4	5	6	7
Неспособность компании удовлетворить потребности эстонского рынка	1	2	3	4	5	6	7
Сложности компании с поиском партнеров в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Трудности компании в России (или за рубежом), которые привели к неуверенности или нехватке ресурсов для выхода на эстонский рынок	1	2	3	4	5	6	7
Иные причины (какие?)	1	2	3	4	5	6	7

12. Оцените по 7-балльной системе, насколько сильными были следующие препятствия внешней среды для открытия бизнеса в Эстонии, исходя из Вашего опыта. 7 баллов означает очень сильное препятствие, 1 балл - полное отсутствие препятствия

Низкая покупательная способность жителей Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Наличие подходящей рабочей силы в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Высокий уровень заработной платы в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Особенности эстонской культурной среды	1	2	3	4	5	6	7
Негативное отношение жителей Эстонии к российским предпринимателям	1	2	3	4	5	6	7
Негативное отношение к российским предпринимателям со стороны властей Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Конкуренция на целевом рынке	1	2	3	4	5	6	7
Преимущества компаний, ранее работавших на целевом рынке	1	2	3	4	5	6	7
Высокие налоги в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Несоответствующее регулирование бизнеса в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Недостаточная система поддержки бизнеса в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Нестабильность политической среды в Эстонии	1	2	3	4	5	6	7
Правовая система Эстонии и незащищенность частной собственности	1	2	3	4	5	6	7
Иные причины (какие?)	1	2	3	4	5	6	7

Большое спасибо за ответы!

С уважением,

Людмила Будникова

LISA D

Intervjuu küsimused

1. Kirjeldage palun lühidalt, millises valdkonnas tegutsete ettevõtjana? Millega Teie juhtiv ettevõtte tegeleb? Millisel määral ja kuidas on Teie ettevõtte seotud Venemaaga?
2. Kirjeldage palun, kuidas sai Teist ettevõtja. Millal ja millega seoses ettevõtlusega alustasite?
3. Milline on olnud Teie varasem ettevõtluskogemus? Milliseid ettevõtteid olete juhtinud, millistest riikides ja millistel tegevusaladel?
4. Millised on Teie seosed Eestiga? Kuidas on need kujunenud?
5. Kirjeldage palun, kuidas alustasite ettevõtlusega Eestis. Kuidas see protsess välja nägi? Kas tegemist oli näiteks uue ettevõtte asutamisega või olemasoleva tegevuse laiendamisega Eestisse?
6. Miks otsustasite alustada ettevõtlusega Eestis?
7. Millised olid suuremad takistused ettevõtlusega alustamisega Eestis?
8. Milliseid takistusi veel esines?
9. Millest need takistused tulenesid, kas näiteks teist endast, Teie ettevõttest või väliskeskkonnast?
10. Kuidas Te hindate praegust olukorda ettevõtluse alustamiseks Eestis? Mis on muutunud ettevõtluse alustamise võimalustega Eestis. Mis on muutunud lihtsamaks ja mis keerulisemaks?
11. Kas ja kuidas on Teie Vene päritolu mõjutanud võimalusi ettevõtlusega alustamiseks Eestis? Mida see on muutnud keerulisemaks ja mida lihtsamaks?

LISA E

Intervjuu küsimused vene keeles

1. Кратко опишите, в каком секторе вы являетесь предпринимателем? Чем занимается ваша ведущая компания? Насколько и как ваша компания связана с Россией?
2. Опишите, пожалуйста, как вы стали предпринимателем. Когда и в связи с чем вы начали бизнес?
3. Каков был ваш предыдущий опыт работы в бизнесе? Какими компаниями вы управляете, в каких странах и в каких отраслях?
4. Какие у вас связи с Эстонией? Как они развивались?
5. Опишите, пожалуйста, как вы начали бизнес в Эстонии. Как выглядел этот процесс? Было ли это, например, учреждением новой компании или расширением существующей деятельности на Эстонию?
6. Почему вы решили начать бизнес в Эстонии?
7. Какие были самые большие препятствия для открытия бизнеса в Эстонии?
8. Какие еще препятствия возникли?
9. Что вызвало эти препятствия (с чем они были связаны)? Например, они исходили от вас, вашей компании или внешней среды?
10. Как вы оцениваете текущую ситуацию для открытия бизнеса в Эстонии? Что изменилось с возможностями открытия бизнеса в Эстонии. Что стало проще, а что сложнее?
11. Повлияло ли ваше российское происхождение на возможность начать бизнес в Эстонии и как? Что стало сложнее, а что проще?

Summary

BARRIERS TO STARTING A BUSINESS IN ESTONIA – THE VISION OF ENTREPRENEURS OF RUSSIAN ORIGIN

Ljudmila Budnikova

Starting a new business is a challenging activity with a relatively high probability of failure and it can be even more difficult in a foreign market. However, from the point of view of the country's economic and social development, it is important not only the internationalization of domestic entrepreneurs, but also the opportunities for foreign entrepreneurs to enter the domestic market. Russia is Estonia's neighbor, Estonia has a large Russian community, and Estonia and Russia have historically had close economic ties that can facilitate the entry of Russian companies into the Estonian market. However it has not been studied how entrepreneurs entering the Estonian market from Russia see entry barriers to the Estonian market.

The aim of the master's thesis was to find out the most intensive barriers to starting a new business in Estonia for entrepreneurs entering the Estonian market from Russia. Barriers to starting a business are understood here as obstacles perceived by the entrepreneur himself that implement or even make it impossible to start a business. Combined research methodology was applied and there were conducted a questionnaire survey and interviews with companies that entered the Estonian market via Russia.

The results of the survey show that the barriers to starting a business in Estonia are relatively weak for Russian entrepreneurs and that the Estonian business environment is perceived as supporting starting a business. E-residency, digital administration and a favorable tax environment are seen as positive features. According to the results of the study, it is not possible to clearly state whether there are stronger barriers for Russian entrepreneurs are related to the entrepreneur, the company or the external environment.

The strongest barriers are related to the lack of capital and opportunities to raise it. Difficulties in recruiting staff are also significant obstacles. Difficulties in finding suitable business opportunities and partners are somewhat less intensive barriers. External barriers are mainly related to high wage levels and taxes. The negative attitude of Estonian state officials towards Russian entrepreneurs can also be considered a higher-than-average barrier. In addition, difficulties in opening a bank account are a major obstacle for Russian businesses.

Entry barriers are higher for entrepreneurs with less previous business experience. They have less personal capital and a lower level of entrepreneurial skills and knowledge. Among

the factors related to the external environment, entrepreneurs with less previous experience perceive the low purchasing power of Estonian residents as a relatively more intensive barrier. The results of the survey suggest that starting a business in Estonia in the years 2018-2021 has become easier in several ways compared to the period 2011-2017. Opportunities for recruiting labor and attitudes towards entrepreneurs from Russia have improved. At the same time, difficulties in opening a bank account have emerged as a new obstacle.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Ljudmila Budnikova, annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose Eestis äri alustamisega seonduvad barjäärid – Venemaalt sisenevate ettevõtjate nägemus, mille juhendaja on Mark Kantšukov, reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Ljudmila Budnikova
25.05.2021